语/言/与/认/知/译/丛

PRAGMATICA COGNITIVA:
I PROCESSI MENTALI DELLA COMUNICAZIONE

认知语用学：
交际的心智过程

◎〔意〕布鲁诺·G. 巴拉 著
范振强 邱 辉 译



ZHEJIANG UNIVERSITY PRESS
浙江大学出版社

PRAGMATICA COGNITIVA:

I PROCESSI MENTALI DELLA COMUNICAZIONE

这是一部从语言学、神经科学、人类学、心理学、临床医学等多学科角度深入探讨人类交际问题的专著。作者在吸收前人研究的基础上，构建了一个深具理论意义和实践价值的认知语用学分析框架。该书强调人类交际本质上是一种合作行为，认知语用学研究的对象不仅要包括语言的使用，还需要将诸多副语言和非语言成分纳入分析的视野。作者从认知科学的角度出发，突出了心智状态的核心地位，区分了行为游戏和会话游戏等重要概念，运用逻辑学的形式化方法对交际互动中参与各方的心智状态进行界定和描述，进而在外部交际和内部心智之间搭建起一座沟通的桥梁。更为可贵的是，该书还从人类学、发展心理学和神经科学等多个领域为理论的建构提供了大量的文献记录和实验数据。这大大提高了书中理论假设的科学性，也为今后的认知语用学研究提供了很多富有启发性的思路。

本书适合语言学、哲学、神经科学、心理学、社会学等专业的师生和相关研究者阅读。

ISBN 978-7-308-114



9 787308 114899

定价：48.00元

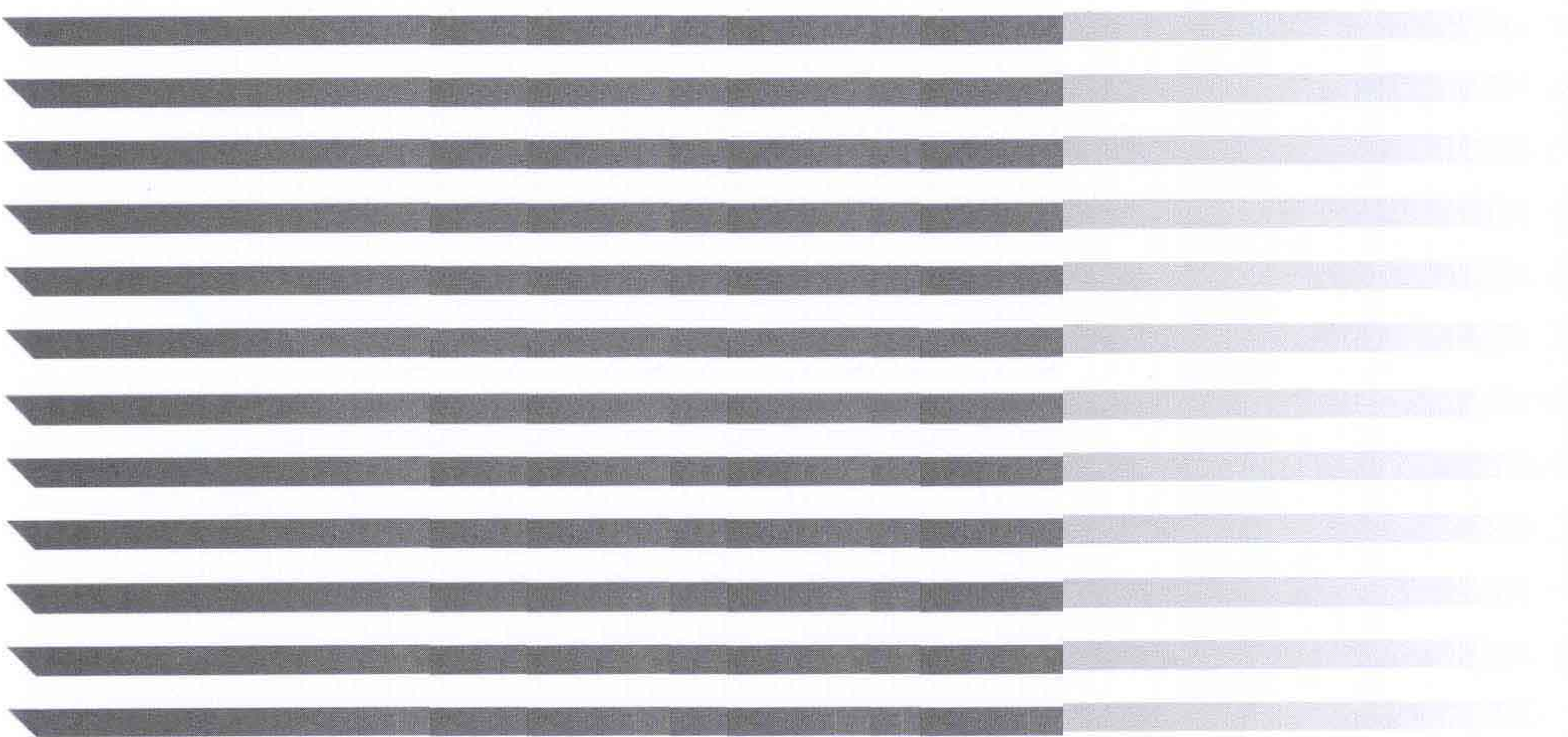


语/言/与/认/知/译/丛　　黄华新　盛晓明　主编

PRAGMATICA COGNITIVA:
I PROCESSI MENTALI DELLA COMUNICAZIONE

认知语用学：
交际的心智过程

◎〔意〕布鲁诺·G. 巴拉　著
范振强　邱　辉　译





ZHEJIANG UNIVERSITY PRESS
浙江大学出版社

图书在版编目（CIP）数据

认知语用学：交际的心智过程／（意）巴拉著；范振强，邱辉译．—杭州：浙江大学出版社，2013．6
（语言与认知译丛）
书名原文：Pragmatica cognitiva：I processi mentali della comunicazione
ISBN 978-7-308-11489-9

Ⅰ．①认… Ⅱ．①巴… ②范… ③邱… Ⅲ．①认知科学—语用学—研究 Ⅳ．①H0-05

中国版本图书馆 CIP 数据核字（2013）第 096789 号

浙江省版权局著作权合同登记图字：11—2013—13 号
Pragmatica cognitiva：I processi mentali della comunicazione
By Bruno G. Bara.

认知语用学：交际的心智过程
Pragmatica cognitiva：I processi mentali della comunicazione
［意］布鲁诺·G．巴拉 著
范振强 邱 辉 译

责任编辑 田 华
封面设计 刘依群
出版发行 浙江大学出版社
（杭州市天目山路 148 号 邮政编码 310007）
（网址：http://www.zjupress.com）
排 版 杭州中大图文设计有限公司
印 刷 杭州丰源印刷有限公司
开 本 710mm×1000mm 1/16
印 张 16.25
字 数 290 千
版 印 次 2013 年 6 月第 1 版 2013 年 6 月第 1 次印刷
书 号 ISBN 978-7-308-11489-9
定 价 48.00 元

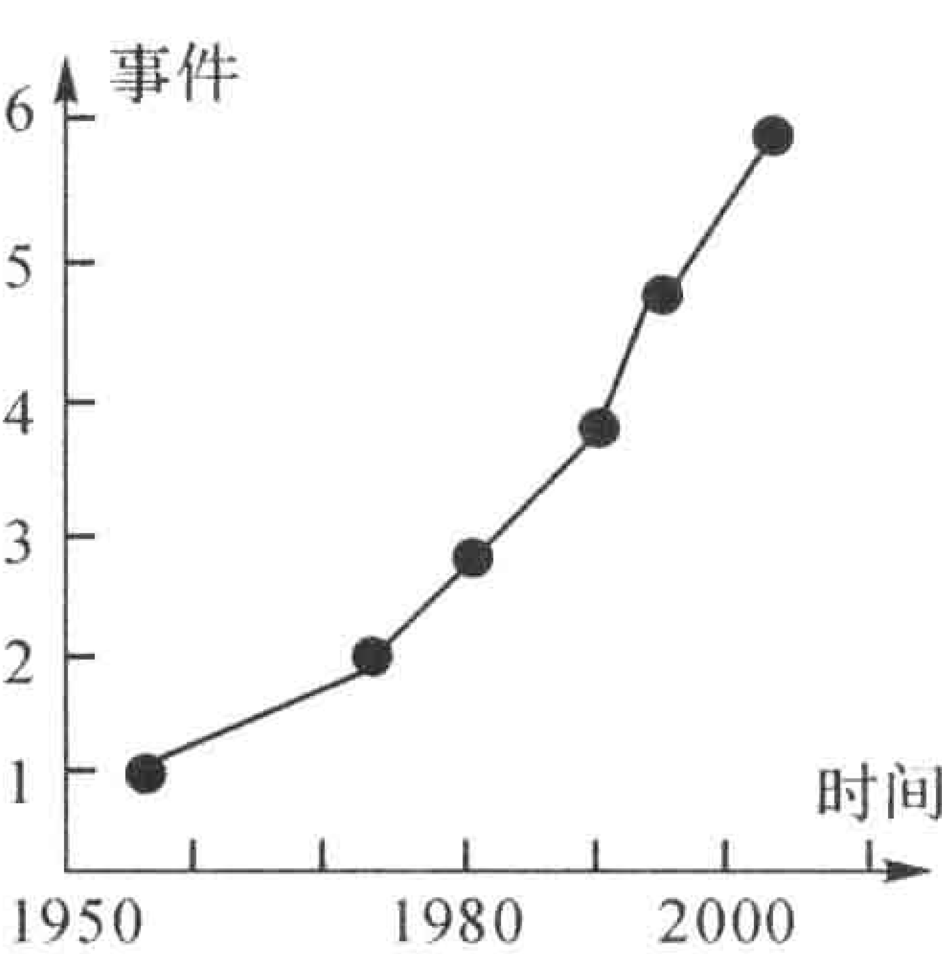
"语言与认知译丛"总序

人类的心智(mind)和行为也许是宇宙间最顶端、最复杂也是最奇异的现象了,但人类只有通过自身的心智和行为才能认识和理解自己。无怪乎美国著名的认知神经科学家达玛西奥(A. Damasio)在研究意识时发出这样的感叹:"还有什么比知道如何知道更困难的事情呢?正因为我们有意识,才使我们能够,甚至不可避免地要对意识提出疑问,还有什么比认识到这一点更让人惊异和迷乱的呢?""知道如何知道"——这正是认知科学的根本任务,而且也是促使其从哲学认识论中萌芽并最终在当代的哲学一科学研究中枝繁叶茂的根本动力。

认知研究已成为当前世界大国国家科技战略特别关注的领域之一。一个日益普遍的看法是:对心智的科学认识将在人类认识自身、科学技术、医学发展、经济增长、社会安全、人类幸福和生活品质的提高等人类和国家利益方面产生革命性的影响!世界众多一流大学或相应机构都在这个领域进行着你追我赶的研究,力图率先取得原创性的成果;加强和促进认知科学的发展同样符合我国的国家科技战略目标。《国家中长期(2006—2020年)科学和技术发展规划纲要》将"脑科学和认知科学"列为8个基础前沿研究领域之一,而且加快了对认知科学的资助和研究机构的规划部署。自"985工程"一期和二期实施以来,相继有一些高等院校和科研院所建立了以认知研究为重点的研究机构。浙江大学语言与认知研究中心(CSLC)就是"985工程"二期面向认知研究的人文社会科学与自然科学兼容的哲学社会科学创新基地之一。

认知科学有"一个长的过去,但只有一个相对短的历史"。也许正因为其历史短暂,其发展态势就显得尤为迅捷。自20世纪50年代"认知革命"发

1. “认知革命”(1956)
2. “认知科学期刊”(1977)
Sloan 报告(1978)
认知科学协会(1979)
3. “第二代认知科学”的兴起(20 世纪 80 年代)
4. 脑十年(1990—1999)
5. NBIC 和人类认知组计划(2000)
6. “心智十年”倡议(2007)



加速发展的认知科学

生以来,认知科学一直处于高速发展的阶段。图中列出的一些重要的学术事件清楚地展示了这一点。面对这种情势,CSLC 自项目启动伊始就怀有强烈的紧迫感。然而另一方面,当前认知科学的研究局面斑驳陆离,这是历史上任何一个学科在其发展中都不曾有过的。至今认知科学还没有一个公认的统一的学科边界,还处在统一范式形成的前夜:研究的基本观念、维度、问题域和方法都复杂多样。为了在这个驳杂的局面中明确定位,形成特色,我们认为必须对当前认知研究的格局和趋势有一个较为全面的认识,从而根据自己的优势,在权衡慎思后提出自己的问题并开展深度研究,为推动认知科学在我国的发展尽自己的职责。基于这个考量,CSLC 决定选译一些认知研究著作,作为系列丛书连续出版。对选译的著作,CSLC 的设想非常简明:(1)根据 CSLC 文理兼容、偏向哲学社会科学的研究特色,选译著作应有很强的思想性;(2)这些著作的思想观念不求经典,但却是开拓新研究方向,融合新研究方法的创始之作。此动议萌生之时,CSLC 就开始着手选题和组织翻译,历时多年,“语言与认知译丛”首批作品开始陆续奉献于读者面前。译事辛苦,尽管各书译者都勤勤恳恳,几易其稿,但不足乃至错讹之处可能仍难避免,诚恳期望学界同仁和广大读者朋友批评指正。在此成书之际,CSLC 尤其感谢浙江大学出版社的真情投入和热情支持。

CSLC“语言与认知译丛”主编

黄华新　盛晓明

献　给

西蒙娜和埃琳娜

我的两个小草莓甜心

我永远的希望

前 言

本书的基本观点是:交际本质上是两人或多人之间的合作性活动,互动的意义由所有参与其中并关注彼此语言的行动者共同构建。在互动中,行动者的目标会有所不同,但要保证交际的成功,所有的参与者都必须共享一组共同的心智状态。交际成功与否的责任落在所有参与者的肩上,需要他们保持行动的协调。如果墨守成规地单纯研究发话者和听话者,或只研究发出方和接收方,就会让完整的交际活动变得支离破碎,不利于问题的解决。此外,我认为人类不同于一般动物,他们拥有一种基本的交际能力,这种能力既可以通过语言体现出来,也可以通过非语言方式表现出来。

我们谈论的是交际而不是简单的信息传输。因此,主体必须**有意向地**参与共同的交际活动。交际的意向是有意识的意向,交际中不存在无意识的意向。当然,我们完全可以无意识地传递关于世界和自己的某些信息。

本书标题也体现了对认知的强调。在书中,我们不是像语言学和语言哲学那样,从局外观察者的角度切入交际,那样的研究有的关注话语,有的关注语篇,但最终都只是关注成品。相反,本书从交际参与者个体的认知出发,试图解释每个交际行为生成的认知机制(即在变成物理信号之前),以及其他谈话者理解的认知机制。

我的目的是描述交际互动过程中参与者们的心智状态。除了分析和描述以外,我还将对各种心智状态进行正式定义,比如信念和意向等概念。希望我的做法比传统研究有所创新,并能够为一些棘手的难题找到答案。以这些心智状态为基础,我将构建一个逻辑模型,解释交际行为的动态生成和理解机制。

就方法论而言,我赞同认知科学的建构主义研究路向。首先,用逻辑方

法论证理论的合理性。就分析方法而言,我基本描述正常成人之间交际时的稳定状态。

接下来第二步是分析物种进化和个体发展。既要分析担负交际任务的大脑基础,也要研究语言使用背后的认知结构。就进化而言,我理出了一条从灵长类动物到前现代人的进化路线。

在个体发展方面,我们的核心任务是界定个体从出生到成年获得语用能力所经历的阶段。我旁征博引了很多实验数据来支持认知语用学的解释,这些数据有的来自他人文献,有的则是我本人的研究成果。最后,一个合理的理论应该与神经科学的研究成果相吻合,能够预测交际能力如何随年龄增长而变弱,或者由于某种疾病(如老年痴呆症)或意外伤害(如脑损伤)而缺失。在上述这些方面,我也会引用一些数据作出认知语用解释。

总之,本书的理论将建立在科学的方法论基础上:有形式逻辑的方法、人类学的方法、发展心理学的方法以及神经科学的方法。当然,最基本的还是语言学的方法和心理学的方法。书中有些概念单靠文字很难解释清楚,我使用了一些公式,这些公式的数量不多,也比较容易理解。

本书在都灵理工学院认知科学中心完成。该中心由我和加布里埃拉·埃尔伦缇(Gabriella Airenti)、莫妮卡·布恰雷利(Monica Bucciarelli)和毛里西奥·提拉莎(Maurizio Tirassa)于1994年组建。数年来,中心又有新同事的加盟,他们是莫罗·阿顿扎托(Mauro Adenzato)、克里斯蒂娜·贝基奥(Cristina Becchio)、弗朗西斯卡·博斯克(Francesca Bosco)、利维亚·科勒(Livia Colle)、伊拉里亚·库提卡(Ilaria Cutica)以及朱利亚诺·杰米尼亚尼(Giuliano Geminiani)。我们团队的研究得到了以下学者的支持,他们是罗米纳·安杰莱里(Romina Angeleri)、丽塔·艾莫迪奥(Rita Ardito)、安吉拉·西拉米德拉(Angela Ciaramidaro)、马可·戴尔·朱迪切(Marco Del Giudice)、伊万·恩里奇(Ivan Enrici)、萨可卡秋·莎萨可(Katiuscia Sacco)、瓦莱莉·马内拉(Valeria Manera)以及我们的总负责人帕奇奥提·博通(Cesare Bertone)。

除了要感谢上面提到的人士以外,我还要感谢菲利普·约翰逊-莱尔德(Philip Johnson-Laird),他是一位不可比拟的楷模和严谨治学的学者。也要向约翰·塞尔(John Searle)表示谢意,他是一位慈祥的治学大师。还要感谢斯蒂文·斯莫尔(Steven Small),他慷慨且尽心地翻译本书,弥补了我在书中的诸多不足。

MIT出版社的马克·洛文塔尔(Marc Lowenthal)和朱蒂丝·费尔德曼(Judith Feldmann)一直默默帮助我渡过了一个个难关。

本书的第一稿是我在加州大学伯克利分校的国际计算机科学研究院(ICSI)做访问学者时完成的。ICSI 先进的设备为本书的写作提供了保障,加州大学伯克利分校的同事和朋友们为本书的写作创造了良好的氛围。本书的终稿在地中海的力久利安海完成。

我的两个女儿西蒙娜(Simona)和埃琳娜(Elena)让我的写作能够有张有弛,有一种超然的心态。我无时不感到她们的快乐,特别是当她们陪我到美国时,我在写作之余与她们分享艺术,讨论时装,一起打网球,一起开帆船。

上述所有朋友都为我提供了智力和情感上的支持,这让我深深地感到工作是快乐的。

目　录

1 超越语言:交际的分类

交际是一种社会活动,它的实现需要多个参与者。

本书主要关注广义上的交际,不仅仅局限于通过口头语言完成的那些交际。从这种意义上说,言语仅仅是我们交际的多种表达方式之一。

其他的交际渠道还包括书写、绘画、表达感情等。同时,还包括各种各样的行为,前提是这些行为的实施能向接收方清楚地表明,行动的实施者有实现明示性交际(ostensive communication)的意向。这种交际行为的典型例子,如给爱人买橄榄球或者将她最喜欢的某件物品扔出窗外。

为了达到方法上的统一,我们必须从一个比较宏观的视角入手。在这样一个宏观视角下,话语不再是占主导地位的交际表现方式。换言之,该视角对言语行为和语言外行为(两者都是有意向的交际行为)一视同仁。这样,我们才能够得以关注所有交际行为的共同特征,而交际互动如何通过具体的表现方式实现,这将在后面章节进行具体讨论。

交际是两个以上的参与者共同努力完成的社会活动,他们通过有意识的、有意向的合作来共同构建互动意义。

认知语用学主要研究交际中人们的心智状态。通过研究心智状态来分析交际互动,首先要研究**个体**的动机、信念、目标、愿望和意向,然后考察这些心智状态是如何表达的。把交际定义成是一个过程就意味着言语交际和非言语交际涉及两种不同的数据加工过程。对同样一个输入,从语言的和语言外的视角都可以进行处理,而且除非在特殊情况下,这两种处理过程是同步进行的。为了弄清楚这样的心智状态是如何表达的,我会考察各种交际渠道的具体特征,既分析语言交际,也分析语言外交际。

1

为了突出交际渠道的多样性,我避免使用“**说话人**”和“**听话人**”这两个

术语。取而代之,用“**行动者**”来指代当前交际扮演主动角色的参与者,用“**合作者**”来表示当前交际扮演被动角色的参与者。在他们进行交际角色转换的时候,就统一称呼他们为“**主体**”或者“**谈话者**”。根据惯例,行动者(简写为 A)为女性,她的合作者(简写为 B)为男性。其他的交际参与者可以简写为 C,D 等。

任何潜在的交际活动(说话、书写或执行某个动作),如果它缺少一个交际信息的接收方,这样的交际就是一种私人的交际,如同一座达不到对岸的桥。因此,无论是我们自言自语或者是写了一封不打算邮寄出去的信,抑或是对着镜子表演了一个节目,只要这些行为是在一个只有自我存在的世界中实施的“唯我”行为,那么无论它们表达的意义有多么丰富,都不算是交际行为。

我所要构建的理论认为,“有两个参与者”不是构成交际的充分条件。一个完整的交际还包含其他一系列条件。第一个假设是,交际互动的整体意义需要参与者们(不论是说话人还是听话人)达成一致意见。换言之,交际各方对共同参与的事件构建了心智表征。我将该心智结构称之为**行为游戏**,并在第 3 章详细讨论。游戏是交际主体对交际活动的认知表征,是他们赋予整个互动序列的意义。互动序列可长可短。短的如询问去加油站的路怎么走,长的如一对恋人在争论到底是该分道扬镳还是该步入婚姻的殿堂。在这两个例子中,所有的交际参与者必须充分认识到当前所发生的事件,他们自己应该履行的社会与个人义务,以及对交际对方的合理期待等。

语言学家弗兰西斯·雷卡纳蒂(François Recanati,2004)甚至更进一步

2 提出,互动中使用的每个单称语词的意义都需要由会话各方达成一致意见。那些认为对每个语词意义的确定都需要讨价还价的论点似乎有失偏颇,然而提出这种观点的目的在于强调这样一个事实:互动是由参与者构建起来的,在构建过程中,每个参与者都对当前发生的一切负责。还有一种针锋相对的观点,下面会详细分析,我仅在这里稍加解释,以利于读者更容易地理解。这种观点认为,信息发出者对她所意欲传达给其他参与者的信息进行构思,随后生成句子表达,最后生成物理信号。此时,接收者的任务就是对自己接收到的信息进行解读,如此轮流循环下去。

第二个假设是,为了表明自己是在进行交际,所有参与者都必须很明晰地表明他们自己有参与互动的意识和意向。本书第 2 章会对有意识交际意向的必要性进行论证。总之,我认为如果 A 没有传达某种交际意义的意向,她就不可能取得交际的成功。否则,即使 A 没有参与交际过程,B 照样可以从 A 的举止中自动推理出一些信息。而且,如果 A 有意向 B 传达交际意

义,那么她必须意识到这样一个事实:尽管存在无意识意向,但无意识的交际意向是不存在的。

语言是交际本身的一种实现方式,因此语言的出现与人类的社会属性密切相关。语言的起源问题将在第6章系统讨论。关于语言能力的发展有以下两种说法:第一种将语言能力发展的原因归于它的基本交际功能,即语言是交际顺利和成功最重要的手段;第二种说法与第一种相反,认为语言形成是因为它最初是思想形成的辅助工具,后来逐渐被用来满足交际需求。这两种说法都站不住脚。

上面提到的两种立场都试图建立一个简化的线性因果系统(即"X导致了Y",比如锤子的敲击导致了花瓶的破碎),然而现实世界要复杂得多。在复杂的因果系统中,事件之间互相影响,互相制约。例如,内分泌系统调整每个荷尔蒙的释放,该过程基于一系列相互有别但又互相依靠的因素,比如个人的生物周期、血液中物质的浓度、有无释放因子、整体的身体状况、个体的心智状态以及个体所处的情景等。反之,荷尔蒙也对上述因素产生反作用,引起一系列复杂的相互作用。在这样的情形下,只考虑线性因果关系就过于简单化了。 3

同样的道理,在谈论交际、思维和语言关系的时候,应该把它们视为是一种相互推动、相辅相成的关系,而不应把它们看成你死我活的竞争关系,非得决出到底哪一个最终决定人类命运(到底是思维决定人类命运,因为人类是智能动物,还是交际决定人类命运,因为我们是社会性动物?)。

交际的一个关键特征有必要在这里先强调一下:世界无时无刻不在同一化,一种现象只有能够或者有助于抵抗这种趋势,才可以看作是真正的信息。换言之,只有这样的信息才为人们识别为有意义的信息:它能够使世界发生一种**非自然**的改变,这种改变能够抵抗得住世界表现出的日益无序。我们更容易感知凸显的变异性,而不容易感知一成不变的现象。我知道我的女儿曾经到过厨房,因为我发现她的网球袜放在冰箱上面;谢尔洛克·福尔摩斯[①]推知女房东曾经来过他的房间,因为他发现自己平时原本杂乱无章的房间被整理得井井有条,尽管他曾经明确嘱咐过房东不要碰他房间的东西。反常的事情包含着丰富的信息,这就解释了为什么交际中正常条件下应该说话的时候,突然出现的沉默会传达交际意义。

控制论的提出者诺伯特·维纳(Norbert Wiener,1948)提出了地球上任何生物之间交际形式的一个共同特征,即一条信息经受住了世界的日益同

---

① 侦探小说主人公。——译者注

一性,进而降低了自然的混乱性。在日益同一化的世界里,生存的生物(无论是有自然生命的人类或树獭,还是具有人工生命的全自动机器人)为了能把某种变化及时识别为信息,必须认识到,该信息是拒绝同一化的。虚构出来的负平均信息量的生物,它们具有与我们相反的特征,在它们的生存世界里,同一化自然减少。这样的生物永远不会像地球生物那样交际:我们会把它们的信息当成自然事件,即不传递任何意义的事件;同样,这样的生物也不会感知到我们尝试交际的努力。

4

例如,你当前正在阅读的这本书突然从桌子上飞了起来,或者你的座椅开始跳舞,那么你就会意识到一些值得注意的事情正在发生。但是如果书本或椅子**静止不动**,你能够找到值得注意的信息吗?或许,亚瑟王的骑士通过“没有撕下你的书页”这一动作,试图表达某种含义,但我们却永远无法理解。

某种事物的变化可能成为人与人之间的交际信息。如果某种现象不被生命体看作是变化,那么该现象就不会变成信息。

1.1 社会互动

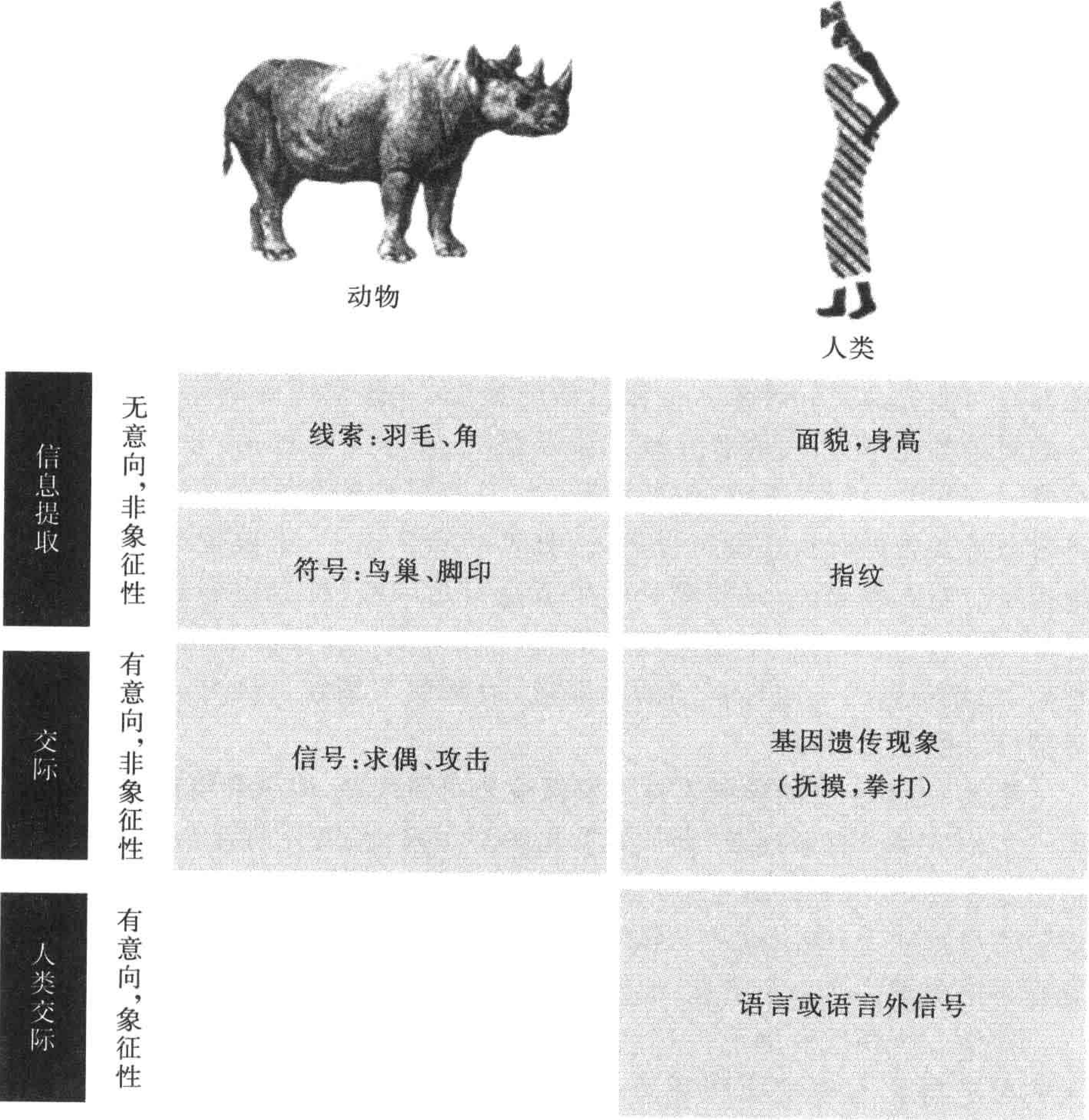
两个或两个以上的人进入一个互相交流的情景,并且能够互相影响,我们称之为社会互动。交际者可以在同一时空当中,比如会话情景;也可以是只有空间没有时间,比如阅读交际伙伴寄来的一封信;抑或可以是只有时间没有空间,比如打电话时的情景。

我们采用的是广义的社会互动,它能容纳任何彼此影响的行为类型。因此它超越了交际本身,包含了一种被我称之为**信息提取**的互动方式。我们需要了解两种互相影响的模式的区别性特征。图 1.1 引入了下面将要介绍的第一组区别性特征。

1.1.1 信息提取

第一种极其重要的互动模式表现为信息提取:我从这种模式入手是因为它们在动植物进化史上出现得最早,且为人类和其他动物所共享。为了更清楚地加以解释,我借用动物行为学研究者马克·豪泽(Marc Hauser)在有关动物交际的书中提到的几个概念(Hauser,1996)。在动物行为学领域,他提出了相互区别的三个概念:**线索**(cue)、**符号**(sign)和**信号**(signal)。

5



6

图 1.1　交际性的社会互动

线索是个体表现出来的一种属性，它总是处于活跃状态，永远不会关闭。其他动物可以根据这种属性作出推理。线索的生成不需要特定动物付出任何代价，它是一种想摆脱都摆脱不掉的本能。野鸡的羽毛或鹿的角都是典型的线索。野鸡的羽毛和纵横交错的鹿角可以使其他动物推理出大量信息:对正在寻找配偶的雌性看到这些特征或许可以推知眼前的对象是雄性，并且评估该雄性对象是否与环境相适应，也可以对它的基因质量作出评判;一只雄性动物会判断如果开战，眼前的对手的战斗力如何;一个捕食者会利用看到的信息来决定眼前的对象是否潜在的食物，等等。

对人类而言，线索表现为身体特征，尽管我们可以改变某些特征，比如染发以显得更加年轻，或者通过整形手术变得更加有魅力。

符号是区别于并且独立于生物体本身的一种参数,它可以被赋予多种不同的值:它由个体生成,有时候个体有明确的目标,但却没有任何交际目的。大象路过留下的脚印或者鸟儿构筑的巢就是符号的典型例子。大象去河边饮水,它并非有意让别人知道它的行踪,但其他动物可以通过大象遗留的脚印或排泄物推知这一信息。小鸟筑巢的目的是产卵和繁衍后代,而不是为了要告诉其他动物自己巢穴的具体位置,而其他动物只要看到鸟巢就会推知大量的信息。

对人类而言,符号本身就是一个具有歧义的概念,任何活动的一丁点迹象都有可能成为交际现象。一张折皱的报纸、一张未铺好的床或一副脏兮兮的餐具都是符号,表明曾经有人读过报纸、在床上睡过觉,并且已经吃过早餐。但在某些情况下,这些符号都可以具有完全的交际意义,即作为一种符号故意要告诉看到这种符号的人:报纸已经读过了、床被睡过了、早餐也吃掉了。对人类来说,只要符号的生成是有意向的,符号很容易变成信号。比如,窃贼在犯罪现场不小心留下的指纹就会成为侦探注意的符号。不难想象,窃贼可以为了减轻自己的负罪感,故意留下指纹。这时,指纹就由符号摇身一变成为信号。

我的一个50岁的男病人是一家保险公司的代理,他患有精神压力疾病。他一生中从来没有做过饭,妻子如果几天不在家,在离开前她会在冰箱里放很多咖啡杯,咖啡杯的数量是她离家天数的两倍。经过一年的治疗,病人决定锻炼自理能力,他决定从早晨的咖啡入手。每次他准备好咖啡杯的时候,就是要向妻子传达一个信息:他恢复得很好,可以自理了。

7

再举一个相反的例子:一个25岁的女学生一年来一直与一个年龄比她大的男子同居,生活完全依靠男子的工作收入。每次她看到房间里有未洗的咖啡杯都要生气。她认为他的这种做法是在向她表明:她完全依赖他,所以他可以不需要承担家务,因为他的工作比她的学习更重要。

信号是个体对其他动物实施的一种交际行为。它可以是活跃状态,也可以是非活跃状态(**开通或关闭状态**)。发出信号需要付出代价,它既可以在个体身上直接体现,也可以在时间或空间上与生物体分离。苍鹭觅偶的舞蹈或者犀牛用小便来标记自己领地的行为都属于信号的例子。苍鹭意欲表达它们对彼此的爱恋,而犀牛则有意向同伴们表明其在该区域的存在。

信息提取的第二个案例属于硬科学,而不是动物行为学领域,以克劳德·香农和沃伦·韦弗(Claude Shannon and Warren Weaver,1949)提出的通信数学论为代表。该理论在工程领域有很强的影响力,被广泛应用于电话通讯和机器人等领域。尽管它在人工科学领域取得了重大成功,在人文

领域它却难施拳脚,下面我来分析具体的原因。

香农在贝尔电话实验室工作的时候就已经提出了该理论所依据的法则。贝尔电话实验室隶属于美国最大的电话公司,致力于研究从一个系统到另一个系统信息传递的规律。首先要解决的问题是如何测量所传递信息的量的大小。基于某个特定通道可传递信息的最大值,可以获得一个大致的数据。然而研究人员很快就发现,交际渠道会受到多种形式的干扰,也会在传递信息过程中受到不确定因素的影响。这样就很难获得准确的最大值。 8

我们仅仅提到了信息的数量,没有涉及信息的质量:信号的意义是无法衡量的,因此它就不能用通信的数学论来解释。一个信号,无论通过何种方式进行编码,它所包含的信息量是该信号的固定特征。信息量既独立于传递的通路(modality),也独立于生成和接收系统。只要有信息,就有信号的变量。基本的变量有在场的和不在场的、是或否、开和关,以及 0 和 1。

信息的衡量单位是 **bit(比特)**,全拼是 **binary digit(二进制)**。Bit 是一种信息量,能够保证在两个选项之间作出选择:比方说,分辨正在阅读本书的人是男性还是女性就需要一个 bit 的信息量。在四个选项之间作出选择需要两个 bit:其中一个用来把四个选择一分为二,另外一个在分好的两个选项中再作选择。同样,在 8 个选项中做选择,需要 3 个 bit:每个 bit 将选项一分为二(8/4/2/1)。如果用 I 来表示传递的信息,那么就会得到下面的公式:

$$I = \log_2(\text{选项数量}) \tag{1}$$

公式(1)表示一个信号的信息量等于以 2 为底,选项数量的对数。根据一个信号的概率 $P(m)$ 与选项的数量成反比,可以得到:

$$I = -\log_2 P(m) \tag{2}$$

公式(2)表示一个信号包含的信息量等于以 2 为底,选项数量的负对数。

不同信号之间的信息量不同。但是,由于信息量取决于对信息的期待,即它取决于接收者对信号的预测程度,因此即使是同一个信号内部,有时候信息的量也会出现波动。比如,一个单词的前几个字母包含高度信息量,随着单词的展开,后面出现的字母越来越容易被预测到,因此信息量也就越来越小。以英语"California"一词为例,首字母"C"比词尾字母"A"传递的信息量更大,在信息传递过程中,词尾的这个"A"可能听不到或看不到,但这并不影响对信号的理解,因为我们还没听到或读到词尾"A"之前,就已经知道这个单词是什么了。 9

香农用概率论来计算信号不同部分所传递的不同信息量值。他的基本

定理显示,一个信号是从很多信号的统计集合中提取出来的一个样本,这个集合由一个原始码(source)生成;信号的信息内容与从原始码生成的信号的概率有关。

香农和韦弗(1949)把信号看作是一个沿时间展开的模型。信号出现的概率越低(即接收者期望值越低),它所包含的信息量就越大。反之,一个信号包含信息越容易被期望或者预测到,它的信息量就越小。比如,一张圣诞卡片,即使写的文字(信号)很多,也只包含有限的信息。归根究底,真正有较大价值的是发卡片者最后的亲笔签名。相反,一个只有两行字的电报通知接收者他的富豪叔叔不幸去世,就包含了大量的信息,尽管它只有寥寥数语。

那么我们为什么不能用通信的数学论来解释人类交际呢?首要的原因是,人类交际本质上是**定性的**。也就是说人类交际依靠接收者对信号意义的主观感知,而不是依赖接收到的信息量的大小,更何况信息在传递过程中会出现误差。

对人类而言,可预测度只能作为意义大小的指标之一。一个信号具有高度不可预测性并不能证明其信息值就越高。现在我们随机抽取 25 个数字,根据交际的数理论,假设这些数字代表了包含最大信息量的信号。我们将这 25 个数字与敲击键盘 25 下后输入的下面这个句子(平均信息量较小)进行比较:

All's well that ends well. (3)

从心理学角度讲,对信息概率的计算无助于衡量其重要性。相反,关键是要评估信息对特定系统的价值大小。信号重要与否由系统的主观目标决定,而不是由信号出现的概率决定的。香农和韦弗(1949)很清醒地认识到了这一点,因此他们没有把自己的理论应用于解释人类交际。

10

但是他们的警告并未能引起人们的重视,原因可能是人们再也找不到比他们的理论更好的理论来解释人文学科。

通信的数学模型不能有效应用到其他领域的另外一个原因可以从它的具有讽刺意味的外号上找到:**包裹邮寄模型**(parcel post model)。通信数学模型论把交际看作是信号沿着导管传输的过程,它丝毫不考虑这样一个事实:交际者为了保持哪怕是最简单会话的顺利进行,都需要不断作出调整。交际的信息传输模型从根本上混淆了"知识"和"通过导管传递知识"。他们把知识当作是一种实体,独立于言语事件参与者之外。如此一来,信息就成了一种在一系列导管之间来回移动的物理实体。

如果沿着这样的思路理解人类交际,就会把"信息"和"人们交换信息"

截然分开。信息的发出者和接收者的任务就是保证通道的畅通,避免通道里有杂物污染经此而过的信息。本书自始至终与上面这种观点针锋相对:人类交际是互动参与者全体参与、共同构建的一个生成过程,只有参与者依据自身在交际中的角色构建的意义才是交际意义。

将通信数学模型应用到人文学科的最成功的例子当属人类学家格雷戈里·贝特森(Gregory Bateson)的研究。贝特森成果丰硕,影响深远。由于所处时代的局限,他也犯过一些技术性的错误,但是他的一些想法很值得我们关注。贝特森(1972)采用全生态学(total ecology)视角,指出任何一种交际模型必须适用于所有生命和非生命系统。他的目的在于建构一种能够解释任何形式的系统间互动的普遍的交际理论。这种交际理论不仅能够解释人类之间的互动,也能解释动物之间和植物之间的互动。

11

在控制论中,信号的概念相当于定量信息。也就是说,不管信号被转换成何种类型的编码,其传输经过何种模式,它的发出系统和接收系统是什么,该信号的恒定特征是它包含一定量的信息。比方说,解剖学涉及每个器官和整个身体的必要关系。这些关系由具体的基因指令所决定,包括每个个体器官必须以不断生长的整个有机体为基础得到发育:双腿必须对称,必须以骨盆为坐标确定发育位置,发育到既定程度就必须停止发育。为了形成对生命系统和非生命系统都有效的规律,贝特森(Bateson,1979)把人类特有的部分(即意向)从自己的交际理论中剔除了出去。

明示交际(ostensive communication)概念的引入使形势出现了转机。明示交际的意思是一个语词的意义可以通过非言语手段变得更加明晰。比如,为了更好地区分解剖钳和手术钳,老师可以向学生直接展示实物。贝特森将此概念加以扩展到可以解释非意向性交际(nonintentional communication)。他举了这样一个例子:我们在大街上遇见比尔,无论他有意还是无意,我们都可以获得明示信息(比如从他的外貌、行走的方式等)。这样,贝特森把非意向性交际也纳入到了交际范围内了。应该注意到,他提到的案例与标准的意向性交际事件迥然不同:参加晚宴的时候特意佩戴国王学院的领带以向其他客人表明自己是国王学院的学生,这是意向性交际;而同样参加晚宴,在全然不知的情况下,佩戴了一条满是污点的领带,给人留下了不修边幅的印象,这则是非意向性交际。

这样就可以用交际来囊括意向性交际和非意向性交际,尽管有时候这样做严格来讲并不合适。在有的情况下,行动者不知道有他人在场,举个极端的例子:交谈的一方去世了,我们能说尸体是在有意向法医传递死因的信息吗?

考虑到贝特森同时研究生命体和非生命体,他的这种泛化的做法是可
12 以理解的,但也会产生误导。如果我们把非生命系统之间的互动视为一种交际,这就意味着给这种互动赋予了人的特征(比如植物与其环境之间的关系)。同理,当贝特森提到生命系统和非生命系统之间互动的时候,他为后者**赋予了意向性**。例如,在完全沉浸于某种状态的时候,我们会感觉仿佛是在和大海谈话,海浪、海风或太阳也似乎在向自己吐露心声。

尽管贝特森细致入微地研究交际的层次性,他只抓住了隐喻的字面义,而未能破解隐喻的真实含义。上文提到这样一个例子,向学生解释解剖钳和手术钳的区别可以用展示实物的方式解释清楚,这些实物是以一种隐喻的方式向学生传递信息。很显然,交际的真实主体是边讲解边展示各种钳子实物的教师。讲解词和钳子本身都不会自动进行交际,真正的交际实施者是在具体的语境下驾驭语言(即讲解)和展示钳子的人。

假设把"交际的行动者必须有交际意向"这一条从交际的前提条件中删除,谈话者在解释交际行为时就会有很大的随意性。A 发出的任何话语,即使是由于分心导致的沉默,都可能被 B 理解成爱恋、侮辱或者是任何可能的其他意义,而 A 却对 B 的解释过程无法实施干预。最简单的会话也可能变得一发不可收拾,像偏执狂一样不可控制,最终导致接收者对话语的理解与交际的意向大相径庭。如果比尔没有任何和好友格莱格雷交际的意向,那么就不会产生交际意义。同样的道理,从门缝中窥见罗密欧与朱丽叶亲吻跟他们直接告诉你他们在热恋,也不是一回事。这也就验证了为什么在别人不知情或者不愿意透露的情况下,获取别人的信息是违背社会道德的:个人隐私是受法律认可并为法律所保护的个人权利。

举个例子,如果查尔斯在爱丽丝不知情的情况下,读到了一封她写给伯纳德的电子邮件,结果查尔斯和伯纳德都知道信的内容。区别在于爱丽丝和伯纳德不仅知晓信的内容,而且知道这是一封由爱丽丝发给伯纳德的信件。与此相反,查尔斯既不能公开谈论信的内容,也不能认定爱丽丝是有意
13 向他传达信中所含内容。假设信中讲述的是一个谎言,这种区别就更加明显:伯纳德可以控诉爱丽丝对他撒了谎,而查尔斯就无权这样做。

我们所讲的交际包含彼此的意向性。如果行动者没有交际意向性的时候我们用**信息提取**(extracting information)这个术语称呼。在第二种情况下,行动者无论是活着、去世还是无生命的,这都无关紧要。而且,如果我们把语言哲学家保罗·格赖斯(Paul Grice,1975)提出的**自然意义**(natural meaning)稍加扩展就可以容纳第二种情形。在格赖斯看来,自然意义是从世界发生的事件中推理得来的意义。他举了这样的例子:

那些黑黑的云意味着要下雨。 (4)

那些红色斑点意味着麻疹。 (5)

两个例子中,唯一的意向性源自从云彩或斑点中提取信息的人,因为云彩和斑点本身并不具有对任何人传达任何交际意义的意向。只有气象专家或医生才可以依据某种类型的云彩或皮疹去推知它们所带来的可能后果。

本书所关注的社会互动,可以用相同的研究方法加以解释,尤其重视行动者的意向性。我的女儿或许得了类似的麻疹。她或许会向我展示她有疹子,意在让我亲吻她或者给她一个拥抱。穆罕默德·阿里[①]的肤色是由基因决定的,但他有时候会特意让人们注意到他的肤色,以强调某种社会意义。玛丽莲·梦露[②]天生丽质,她有时候也会刻意穿着特别的服装,以凸显她丰满的身姿。你或许会立刻注意到,一种行为是有意向性的行为还是无意向性的举止全靠实施动作的行动者。有时候,观察者很难确定一种行为是否是有意向的。当我们研究人类的时候,在动物身上表现出来的线索,立刻就变成了地地道道的信号。

可以断定,自然地拥有一组特征不同于有意展示这些特征,特别是出于这样的目的进行的展示:展示红色斑点、某人的肤色、丰满的身体是为了引导谈话者进行一系列的推理或者采取某种行为。值得注意的是,即便是展示自然特征也是完全意义上的交际。

这种观点也适用于符号。在提取信息的时候,主体在没有任何意向的情况下,通过自己的行为影响了其他主体的心智状态。比如,傻人有傻人的行为,但他们做出这种行为并不是为了让人家知道他们很傻。尽管别人会推出这个人是傻子,但因为行动者并没有意向向别人表明这一事实,所以这个例子是信息提取的典型案例。很多时候,傻人的行为往往损人不利己,但他们实施行为是有意识和有目的的,即他们有明确的目标。这颇似大草原上的大象在去饮水的路上会留下路过的种种痕迹。傻子有明确的目标:他尝试做出某种别人认为是荒唐的行为(他一旦决定了,就会有意识地故意做出那种荒唐行为),但在实施行为的时候,他并不是意欲公开向别人表明自己傻乎乎的;合作者如果愿意,可以从他的行为中提取相关信息,作出推理。总之,有的人心智状态可能不正常,并且这种不正常的状态通过符号表现出来,但并不存在一个将该状态广而告之的意向。 14

以低品位为例。一个人买了一件西服和一条领带,他很清楚他在做什

---

① 美国黑人职业拳击手。——译者注

② 美国电影女演员。——译者注

么,他也很清楚他在查看西服和领带是否搭配。事实上,他的搭配很糟糕,所有看到他的穿戴的人都知道他的品位不高。这个例子表明,只有部分的行为(购买和搭配)具有意向性,另一部分行为(搭配显示的低品位)不受意识和交际意图管辖:如果观察者感知或推知这些无意识的部分,他必须意识到这是信息提取。

总之,所有这些例子都是信息提取或信息赋予,而不是意义。因为意义的创造需要双方的参与,而且双方必须都对意义构建感兴趣。

1.1.2 意义的集体构建

在本书给出的定义中,交际是一种由行动者和合作者共同协作完成的活动,他们有意识、有意向地合作,在互动中构建意义。第2章将对这些术语提供更准确的定义,本章仅根据直觉来使用这些术语。事实上,为了研究交际本身,研究者需要一系列理论工具,比如象征符(symbol)、意识和意向性。本书稍后会对这些概念进行正式阐述。

本书最根本的观点是,交际是所有主体积极参与的活动,他们无论扮演什么角色(说话人还是听话人),在互动过程中都平均分工。当然,他们的角色是轮换的。交际主体共同构建意义,这些意义既包含交际的具体内容,也包括交际双方的关系。

交际主体之间互相交际的关键问题是,他们如何对所参与的活动持续保持共识:即赋予这种活动一定的意义,而且该意义是共享的,而不是单纯一个人的意义。衡量交际成效的标准是参与者在互动完成**之后**对共享部分的满意度,而不是在互动尚未开始**之前**的共享部分。有鉴于此,交际包括在参与者认为必要的各个层次上,对相互交际行为构建一个可以接受的解释。

格赖斯(Grice,1989)把交际看作是意义和意向的复合体,我借用他的观点作为论述的起点。格赖斯指出,某人通过一个既定的行为意谓 q,当且仅当,他意欲通过这个行为让听话人相信 q。格赖斯观点的创新之处就在于他认识到,如果我们要断定 A 意欲通过某个行为表达某个意思,A 必须有在谈话者身上引起某种效果的意向。而要实现在听话人身上产生某种效果,听话人必须意识到说话人意欲向他传达某种信息。

为了保证全书术语的统一,下面把格赖斯的语言稍作转换。格赖斯论述道:

> A 希望通过话语 x 传达某个意义(q),如果 A 意欲:
>
> 1. 通过话语 x 在听话人 B 身上引发某种反应(即听话人 B 相信,A 认为 q)。

2. B 认识到 A 意欲引发这种反应,这种 A 希望引发的反应部分是由 A 的话语 x 导致的。

3. B 对(2)中意向的顺从,至少部分是由 B 对(1)中意向的遵从导致的。 16

本书稍后会对格赖斯的论点进行逐条分析。这里需要指出,上面提到的这种递归性是区别交际与非交际活动的关键所在。

为了充分理解交际的原理,我们需要一种理论,这种理论要既能解释涉及语言手段的互动,也能解释涉及语言外手段的互动。语言是交际的首要手段,它如果有非言语因素的辅助,可以更加容易理解。我们甚至可以断言,在某些情况下,语言作为一种工具,有时会让我们言不达意。比如,要表达伤心,用拥抱或者哭泣的方法比用语言表达更有效。

第 2 章引介的分析工具可以运用到任何形式的交际,无论是言语交际还是非言语交际。以互动参与者的心智状态为基础,每个行动者可以自由决定如何传达自己的意向。他们作决定的唯一限制是要做到使该意向能被其他参与者理解。

因此,A 可以用一种直白的信号表达她喜欢一个人:

你是一个优秀的人! (6)

或者采用间接信号:

(遇到你)今天我真幸运! (7)

A 甚至可以用送秋波的方法表达爱慕之情。关键是 B 能够借助 A 的信号理解其意欲传递的意义。很显然,不同的信号效果良莠不齐,生成合适的交际行为并非易事。要表达同一个信号,可以有无限个语言形式供选择;同理,表达同样一个信号,也存在无数个非言语信号可以采用;此外,语词和手势可以进行无限排列组合。

正常交际时,语言要素、副语言要素和语言外要素相互混合、互相制约,以多种方式共同取得预期交际效果。例如,某个人有可能不得已而用一个不客气的话来交代一个动作:

如果你不愿意做,可以辞职。 (8)

他也可以使用不带感情色彩的中性话语,而不客气由音调表现出来: 17

我怎么要求,你就怎么做。 (9)

他还可以表达一个虚拟的字面义,而真正的意思则用很浓重的讽刺音

调显现:

你想怎么做就怎么做吧。我相信你能够找到最好的解决方案。 (10)

除此之外,还可以用示意的眼神、手势或具有威胁意味的沉默等方式表示。

这就是我把交际的语言外因素和语言因素放在一起的原因,两者并不是截然分开的,而是呈现一种互补的关系。而且,两者都由**副语言**因素的配合决定它们的生成模式(modes of emission)。因此很有必要引入一个能够将交际方方面面因素融合为统一整体的理论模型。我把任何行为,包括语言行为和非语言行为,都界定为**交际行为**。这些行为需要满足两个条件:第一,行动者通过实施该行为要表达某种交际意向;第二,她的合作者识别出这是一种交际行为。

在作出上面的说明之后,我将采用整合方法,但会在 1.2 和 1.3 小节对各种不同类型的交际作进一步区分。接下来阐释什么是副语言手段。我把交际的**副语言**因素界定为对意义起调节作用的因素,通常用来附加感情意义。正常情况下,这些情感特征是不经意表达出来的,但它们总体而言与互动的大目标一致。副语言因素是语言和交际体势语的辅助特征;它们没有独立性,必须依附语言或非语言因素;它们有助于提高交际行为的效率。最重要的副语言结构是**韵律**,在口头话语中,它包括语气、音高、重音、音量和语速;在书面语中,它包括通过页面布局(如段落布局、间距大小等)表现出的语篇结构,还包括信号的强调方式,如下划线、字体格式(像字面大小写、斜体、粗体等)(Levelt,1989)。

例如,语气可以给发出的词语增添一层特殊的含意,有助于谈话者区分严肃的陈述和反讽话语。当收到信的时候,无论是何种类型的纸张、笔迹和正文的布局都可以传达关于发信人的额外信息。这些表达象征意义(symbolic)的手段,因语言而异。英语(Pierrehumbert and Hirschberg,1990)和日语(Pierrehumbert and Beckman,1988)利用不同的手段表示同一意义。

18

副语言因素与通过语言手段或非语言手势表的语义有时候一致,有时候不一致。当语义与副语言因素相悖的时候,就会产生**副语言矛盾**(Sacco et al.,2008)。在这种情况下,主体表达的内容被副语言特征否定,副语言特征表达了说话人的另外一层心智状态。

安杰莱里(Angeleri et al.,2008)让被试观看一些预先录好的情景,在这些情景中,副语言因素与行动者的语言内容相佐。比如在一个情景中,某个人以一种失望的语气或迷惑的口吻说“天气真不错!”;或者某个人皮笑肉不

笑地说“又见到你了,我真高兴”。我和我的同事发现,正常的成年人更倾向于相信副语言线索,能够正确领悟行动者真实的心智状态。我们也发现,脑损伤病人则更加相信语言内容(Angeleri et al. ,2008)。此外,我们(Bosco et al. ,待发)还发现,正确推知行动者真实心智状态和充分重视副语言因素是儿童成长过程中逐渐形成的能力:最初在大约 5 岁的时候,儿童更加注意语言本身传达的内容,此后他们开始逐渐在不同程度上整合多种多样类型的信息。

正如语言有口头表达和书面表达,根据主体选择说话还是写字,韵律可以利用两种系统。采用的传播媒介不同,表示强调的方法也不同。说话的时候,可以用音调表示强调,而在书面语中,同样是强调,则用下划线来表示。

如前所述,这些手段既能调节语言意义也能调节非语言交际意义:一个正在指点的手指可能因愤怒而颤抖,一个笑容可能因为过火而显得很造作。严格来讲,这种情况应视为“副语言手段”。但这个新术语显得有点冗长,我们可以用“**副语言**”(paralinguistic)取而代之,包括语言手段和行为手段。

延续性和非延续性

在下面分类之前,首先要作一种区分,它与已经讨论过的维度垂直。这种区分基于交际行为是否在外部环境中留下痕迹。据此我分成**延续性交际**和**非延续性交际**。交际的**延续性**指的是该交际行为在时间上的持续,持续的事件超过了交际行为本身必要的时间。相反,交际的**非延续性**指的是交际严格限定在交际行为必要时间以内。延续性交际行为会一直持续,而非延续性交际行为有时间限制。 19

延续性和非延续性界限不清晰,因为无法事先确定某种行为是否是延续的:同样是画一颗心,在空气中画、在沙子上画、在纸上画和在金戒指上画都是不一样的。根据不同的语境,只有后三种画法具有延续性。

因此延续性和非延续性不是泾渭分明,而是呈现为一个连续统,可以识别出不同的延续性:从几分钟,到几天,到几个世纪。持续性状态是暂时的,不具有恒久性。

图 1.2 列出了各种不同的交际方式,显示了延续性和非延续性的各种类型。该图把会话列为非语言交际范畴,这种做法可以得到心理学的支持。发展心理学研究发现,书写和会话是两个迥然不同的模块。神经科学的研究进一步证实,这两种能力由两种不同的神经网络实现。鉴于这些研究成果,建筑和造型艺术属于同一范畴,即非语言交际。

	交际的类型	非延续性的	延续性的
语言交际	声音媒体	口语	录音
	视觉媒体	手语	文字
	动觉媒体		盲文
语言外交际	声音媒体	音乐、哭声、笑声、喊声	录音
	视觉媒体	体势、微笑、眼泪	录像
	动觉媒体	抚摸、扇耳光、接吻	
	嗅觉媒体	香水、香气、气味	
	艺术品		绘画、美术、雕塑
	人造产品		店铺符号、街道符号
	环境改变		建筑、园林设计
副语言交际		韵律(语气、音高、响度、语速、暂停) 体势语和动作的强度	空间、强调、突显

图 1.2　人类交际的类型。副语言手段既适应于语言交际,也适应于语言外交际

关联

在语用学领域,最具争议性、影响最广的理论是关联理论。关联理论由斯波伯和威尔逊(Dan Sperber and Deirdre Wilson)于 1986 年提出,1995 年修订(Sperber and Wilson,1986/1995)。两位作者雄心勃勃地要为整个认知科学打下一个基础,同时整合交际与关联。我们应该对他们的做法表示赞赏,至少他们勇于承担这样一个艰巨任务,并且取得了很大成就。

关联理论建立在一条根本的原则之上,这条原则由于统摄整个认知而被称为**认知原则**。"人类认知倾向于获得最大关联"(Sperber and Wilson,1995,p. 261)。这条原则的意思是人类倾向于把认知资源分配到处理最相关的输入,无论这些输入来自于内部还是外部。

20

第一条原则又衍生了第二条原则,由于这条原则是关于交际的,所以称为**交际原则**。通常又被称为**关联原则**。"每一个明示交际行为都假设它本身具有最佳关联性。"(Sperber and Wilson,1986,p. 158)。第二条原则的核心是行动者以一种隐性方式表明,通过交际某意义,她有相关的意义需要表达。关联理论的提出者们指出,**明示**指的是实施一种行为,以明示一种明示某事物的意向。

21

第二条原则指出,每一个交际行为必须保证其本身的关联性,即说话人清楚地表明,她的话语有足够的价值,值得听话人作出认知付出来理解她的

话语。换言之,每个交际行为的构成元素以一种特殊的排列方式进行组合,以实现交际者的第一目标,即抓住听话人的注意力,使得他们值得付出努力来处理交际信号;把交际信号的元素进行排列的第二个目标是减少理解信号的认知消耗,促使理解更加顺利。

斯波伯和威尔逊(Sperber and Wilson,1986,1995)认为格赖斯提出的合作原则过于具体了。于是他们尝试用一条关联原则取代合作原则。关联原则统筹认知的方方面面,因此具有广泛的应用性。为了增加其对交际解释的有效性,他们必须阐明语言处理背后的主要推理过程。然而,即使他们站在非极端的立场,所能利用的推理工具都依靠一种具体的认知逻辑,即认为人类进行推理运用的都是已经在头脑中表征的演绎规则。

斯波伯和威尔逊的理论思路可归纳如下:人类的基本认知方式是一套演绎规则,因此我们在推理的时候,这些规则将会发挥极其重要的作用。假定人类拥有这样一个演绎系统,而且他们能够成功实施交际,那么关联理论确立的演绎系统是不可或缺的。如今,经过20年的激烈争论,心智模型理论(Johnson-Laird,1983,2006)在与认知逻辑(Rips,1994)的对决中取得了压倒性的胜利。人类的推理不是依赖与生俱来的逻辑规则,而是通过构建和操纵心智模型对客观世界进行主观表征(Bara,Bucciarelli,and Lombardo,2001)。这就打乱了斯波伯和威尔逊的演绎框架构建计划,他们的关联原则并不能完全解释人们交际时所作出的所有推理。1.5.3小节会详细阐释交际过程中推理的普遍性和重要性。

暂时不考虑推理过程的脑部生理机制,我们不禁怀疑:仅凭一条原则是否足以解释交际的所有方面。尽管存在这些疑问,斯波伯和威尔逊对语用学的贡献是不容置疑的。正是他们的工作才使人们真正认识到了由格赖斯初步提出的语用推理机制的重要性。他们的研究促成了一股冲力,扫除了语用学研究中的绝对主义范式,颠覆了符号学("在机构组织上取得了很大成就,而在学术上误入歧途"Sperber and Wilson,1986,p.7)和字面意义说:内容的选择是为了将其关联最大化;它并不能作为建立关联的起点和主要数据。 22

他们的研究是语用学领域最具影响力的学说。而且,认知语用学理论和关联理论都以建构主义为理论起点:意义是参与者共同建构的;它不是说话人编码和听话人解码的一种单纯信号。

1.2 语言交际与语言外交际

下面讨论两种基本交际形式的不同,我们始终以巴拉和提拉莎(Bara and Tirassa,1999)提出的理论为框架。一直以来对言语行为和非语言行为的区分都是不准确的,因为这些区分首先源自于直觉,其次是互相矛盾。两种行为的区分主要以输入的性质为标准:口头话语被界定为**言语行为**,大多时候,书面语言也属于该范围;**非语言行为**指的是其他形式的行为:体姿、面部表情、手势、空间(交际者之间),以及时间(交际行为之间)(Hinde,1972)。

这种区分导致了很多严重的问题。最严重的问题是非语言交际涵盖了有结构性的语言,比如聋哑人的语言(比如,ASL,美国手语)。还有很多其他问题招来很多批评,说明以输入作为区分标准存在弊端:为什么视觉介质在书写的时候归于言语范畴,而在可以观察到的行为或体势语的时候又归于非言语交际呢?那么盲文又应该归于哪个范畴呢?既然是书面的语言,按说应该属于语言的;但它又涉及触觉介质,它又似乎理所应当地划为非语言的。总之,过分重视听觉介质的做法似乎是有点过分了。由于未能绝对地使用这种标准而使这种过度的做法更加凸显:韵律与音调密不可分,但却被划分到了非言语的范畴。

23

我提出一种取代以输入为标准的分类方法,我的分类方法基于数据的处理方式:**语言**交际是基于符号**系统**在交际中的使用,**语言外**交际基于一组符号的使用。从直觉来讲,关键的不同在于**组成性**原则(principle of composionality):语言可以进一步分成有独立意义的更小的组成元素,即单词;而语言外交际使用的元素不能分成有独立意义的更小元素,如笑脸就是由笑脸构成,而不是由很多表示笑的更小部分组成。

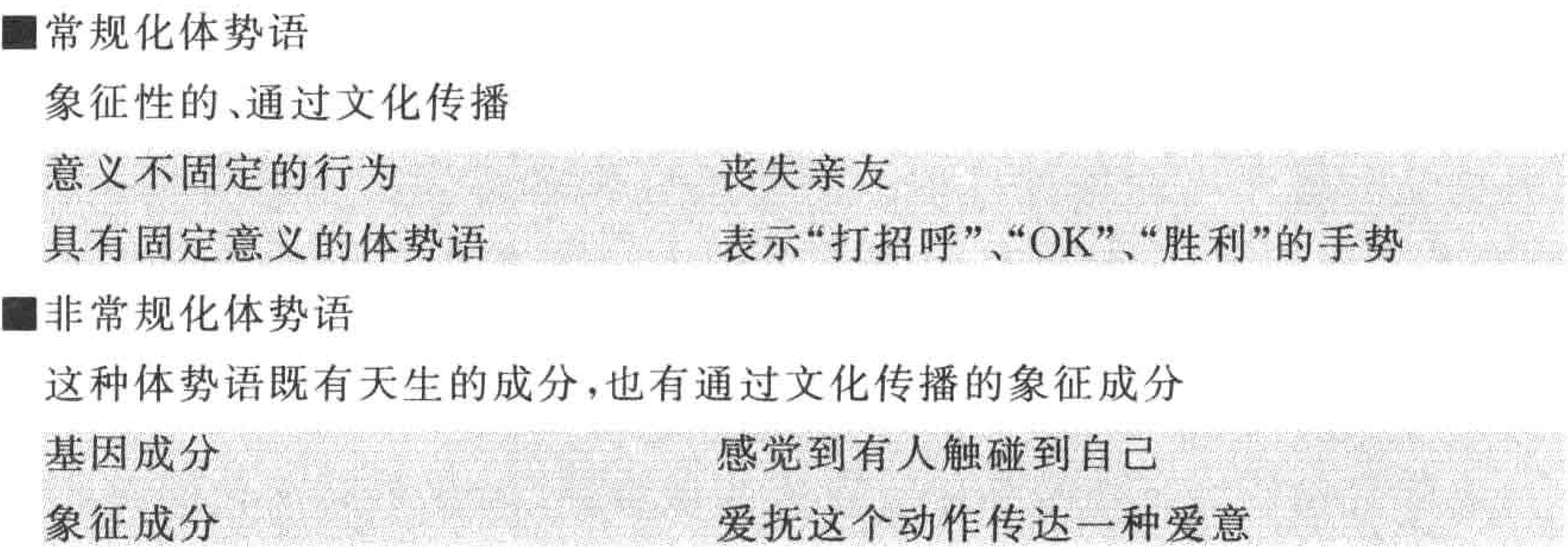
我们在第6章将会讨论到,从物种进化史来看,语言外交际是最古老的交际方式。从个体发生学角度看,它又是人类首先接触的交际方式,它在人出生几个小时以后就已经处于潜在的活跃状态了。这种特殊的表达方式非常丰富。这种丰富性源自于其古老的起源,与需要抽象概念推理的人类生活相比,语言外交际更多地表现在高等哺乳动物的情感和行为上。

既然交际被定义为有意向地通过明示的交际行为改变他人的心智状态,我们进一步区分交际体势语和非交际体势语。我们对他人并不总是表现出有意向的交际:一个人做出某种手势、露出笑容、脸色变红都可能改变看到这些迹象的人的心智状态,但是这些行为只有作为有明显交际意向的

行为时,才是交际行为。否则,他们只能算作是信息提取。只有交际主体才能区分交际是否有意向交际。

例如,一个人可能由于感动而热泪盈眶,但她当时并无意传达这一事实;相反,人们有时候会抑制眼泪,防止被旁人看到。有时候眼泪是真正的情感流露,有时候则是表演出来的,比如剧场里的演员流泪就是为了告诉观众她正在表演的角色所受的伤痛;很多青春期少女利用这个手段熟练地挤出眼泪,向她的谈话者(她父亲或未婚夫)示威,她们的眼泪背后的意向就是 24 控诉自己受到的不公待遇。

语言外交际处于两个不容易区分的极点之间。在一个极点上,我们有完全常规化的象征性体势语(比如前面的司机不让我们超车,我们可以竖起中指做出侮辱的手势);在另一极点上是那些非常规化的体势语,这些体势语会引起大脑或行为反应。详见图 1.3。



■常规化体势语

象征性的、通过文化传播

意义不固定的行为	丧失亲友
具有固定意义的体势语	表示“打招呼”、“OK”、“胜利”的手势

■非常规化体势语

这种体势语既有天生的成分,也有通过文化传播的象征成分

基因成分	感觉到有人触碰到自己
象征成分	爱抚这个动作传达一种爱意

图 1.3 语言外交际的类型

我把**常规化体势语**定义为在一个文化中比较固定的行为方式,能为所有该文化的成员所识别,它承载着独立意义且其意义不因语境而发生改变。一个具体的体势语如果“代表”其他事物,那么它就是象征性的,如握手代表相识和成为朋友。

一个常规化的表达式的意义为全社会所共享,因而可以在词汇层面上加以分析。行为研究者德蒙·莫里斯(Demond Morriss,1977)试图用这条规律来研究体势语。尽管这种尝试没能取得决定性的结果,但确实是有价值的。具有固定意义的体势语是常规化信号的一个子集。根据社会规约, 25 每一个体势语只有一个意义,而且这个意义不作他解。类似的体势语比如食指和拇指相扣,形成圆圈,表示“Okay”,竖起食指和中指,作 V 形,表示“Victory”(胜利)。

常规化表达由文化决定,它们对非语言交际调节的准确度一点也不亚于对语言交际的调节。想一想各个国家的葬礼是多么的不同:有的国家埋葬尸体,有的选择火化,还有的象征性地吃掉一部分尸体。同样是哭丧,美

洲土著人选择默默地哭,而在意大利南部人们在葬礼上号啕大哭。戴维·麦克尼尔(David Mcneil,1998)对手臂和手掌在特定身体空间所做的象征性动作进行了广泛研究,特别关注在身前空间做出的动作。

我把**非常规化体势语**定义为完全嵌入到与表达通路有关的神经网络的一种行为,以及他人对此识别的能力。正如天生的行为有可能与后天习得的行为交叉出现,常规信号也会表现出一定的变异,而非常规信号则一定与基因相关。

非常规信号本质上与基因相关,直接嵌入神经网络。通过这一事实可以得出:对信号的第一反应是自动触发的,几乎是神经或行为的条件反射。在对信号本身识别之后,人们可能作出第二反应。然而,非常规信号属于交际,必须同那些被他者识别和解读,但不含交际意向的信号区别开来(参见图 1.1)。

比如一个人被抚摸会产生自动反应,脑内啡的分泌增加。这种反应纯粹是由抚摸人的手和被抚摸人的身体接触引发。这种反应不具象征意义,而是神经网络作出的条件反射。然而当合作者解读出手势背后的交际意向,知道手势是刻意做出的,而做手势的人也刻意让合作者作如此解读,只有这时身体接触变成抚摸信号,具有抚摸作为象征性信号所能传达的一切意义:深爱、爱慕、迷恋;或者相反的意义:挑剔、愤怒和厌恶。

26

未常规化的语言外通路通常表达基本情感,因此不同文化间是相通的。美国亚利桑那州的居民能够识别日本武士的愤怒。同样,中国人也能领悟贝都因人[①]的喜悦(Oatley,1992)。非常规体势语也可能受到文化的影响,尽管它们不像常规信号那样被仪式化(尽管俄罗斯人相互之间的拥抱方式与英格兰人的拥抱方式不一样,但都属于拥抱)。

在把身体接触解释成爱抚的时候,它也可以表达讽刺或欺骗,这种行为的象征性质决定了不能对其作单一解读。A 女士轻触一下 B 男士可能要告诉 B 她不希望见到他,或者可能假装表现出很温柔。相反,轻触他人身体这个行为本身既不是假装也不是讽刺,它仅仅是一个身体发出的动作。

我可以做一个不礼貌的动作向他人表明我对他的厌恶:我直视他的眼睛,拒绝与他握手。这种不符合社会规约的行事方式立刻激活了一种象征

---

① 贝都因人(Bedouins,亦作 Beduin),阿拉伯语作 Badawi,复数作 Badw,也称贝督因人,是以氏族部落为基本单位在沙漠旷野过游牧生活的阿拉伯人。主要分布在西亚和北非广阔的沙漠和荒原地带。属欧罗巴人种地中海类型。"贝都因"为阿拉伯语译音,意为"荒原上的游牧民"、"逐水草而居的人",是阿拉伯民族的一部分。各地贝都因人均使用当地的阿拉伯语方言及阿拉伯文。——译者注

性意义。如果我扇了这个人一记耳光,我的动作首先刺激他的大脑神经,使其感到剧痛,然后我的行为被解释成故意的冒犯,这样的动作也具有象征意义。

这种描述只适合语言外交际,因为语言可以直接激活其象征系统。语言可以导致生理反应(比如脑内啡、神经C类纤维等),但这些生理反应都是在语词的象征意义被理解**之后**才产生的。例如,下面是亚瑟王[①]对被推翻的黑骑士说的话,在合适的语境中它可以产生生理反应:

我的神剑砍下了你的脑袋,这就是背叛和作恶的下场! (11)

尽管墨林[②]知道摩根仙女[③]会把他的余生都缚在铁链上,他还是深深爱上了她。有一次她说道:

亲吻我吧,墨林,满足我的欲望。 (12)

骑士感到恐慌,墨林感到受到挑逗都是在理解上面两句话之后发生的,不可能脱离话语而发生,而语言外交际则不然。 27

延续性语言外交际对世界的影响表现出一定的稳定性,模糊了常规信号和非常规信号的界限。两者的区别消失地无影无踪,因为它们与导致非延续的语境密切相关。绘画就是一个典型的例子。托奇斯基-兰斯曼和卡米洛夫-史密斯(Tolchinsky-Landsmann & Karmiloff-Smith 1992)提出人类有专管这一能力的脑区(例如解读图1.4时所需要激活的脑区)。具有象征意义的画作,从阿派里兹的作品[④]到毕加索的作品,都是该能力的体现。

各种各样成批生产的产品也构成了人们改变外部环境,传递交际意图的展示。其中最具代表性的是各种艺术表现形式,如雕塑艺术(图1.5)。最后是封闭空间的设计,即建筑;开放空间的设计,即城市规划。图1.6表示的是一座人工设计的花园。这幅作品的创作者既是雕刻家也是园艺师,他展现了一种高度自发性:从这种意义上说,禅宗的花园可以看作是非常规自然符号,依靠其实现对常规信号的把握。

---

① 传说中不列颠第六世纪时为王。——译者注

② 亚瑟王传奇中的巫师和贤人。在杰弗里(蒙默思的)所著的《不列颠诸王纪》一书中,墨林是亚瑟王的顾问,有魔力,令人想起他的凯尔特血统。后来的作者将他描述为圣杯的先知,并将圆桌会议的提议归功于他。在T.马洛礼爵士的《亚瑟王之死》中,是他使亚瑟登上王位,并一直是亚瑟的顾问。后来他因迷上了一名妖女而身败名裂。妖女在向他学会了魔法之后囚禁了他。——译者注

③ 亚瑟王传奇中的一个仙女。她精通医术并善于改变形体,是阿瓦隆的统治者。亚瑟王在最后一次战争结束后曾在阿瓦隆疗伤。她的法术系学自书籍和墨林法师。在其他故事中,她是亚瑟王的姐姐和敌人,诱使他生了一个儿子。后来亚瑟王被自己的儿子杀死。——译者注

④ 公元前4世纪的希腊画家。——译者注



图 1.4　旧石器时代的雕刻:拉斯科洞穴的墙壁石刻,凶猛的公牛

28　本书将关注常规信号,它们体现了主体的交际意向。但是我们要时刻记住,我们研究的是一个连续统而不是截然对立的两种现象。我们会时不时地提及人类和动物的非常规信号。事实上,只要行动者有意识发出一个信号,任何的自然信号都可能完成完全意义上的交际信号。我可能发现自己正下意识朝着一个美女微笑,当我意识到自己的行为时,我可以利用这种微笑向她表明我的爱慕,我希望她能够理解我有这种传递爱慕的意向。一个无意识做出的非常规信号演变成了一个向某人传递交际意向的表达式。



图 1.5　威伦道夫的维纳斯,这是一个乳房丰满的妊娠女性雕像,它象征着生育。于约 3 万年前雕刻而成

上面的论述显示伴随语言交际的非常规体势语的本质。这些体势语通常是无意识的,因此它们不是用来实现交际目标,尽管谈话者可能通过它们提取信息。例如,伴随口头话语的动作,有时候尽管与某一目标相关,却是没有意向性。这些29 目标或者与言语事件的内容相关,或者与参与者之间的关系有关(例如,一个人会根据交际对象身份的不同,选用不同的表意动作)。

因此,非常规信号可以变成有意识行为,进而随时成为交际行为。对第三种交际类型(即副语言交际)也可以作同样的分析。通常情况下,副语言交际是无意识做出的行为,没有交际意图。比如,我们会无意识地根据交际的需要自动调整语音语调,根据谈论话题提高或降低声音高低。当然,说话

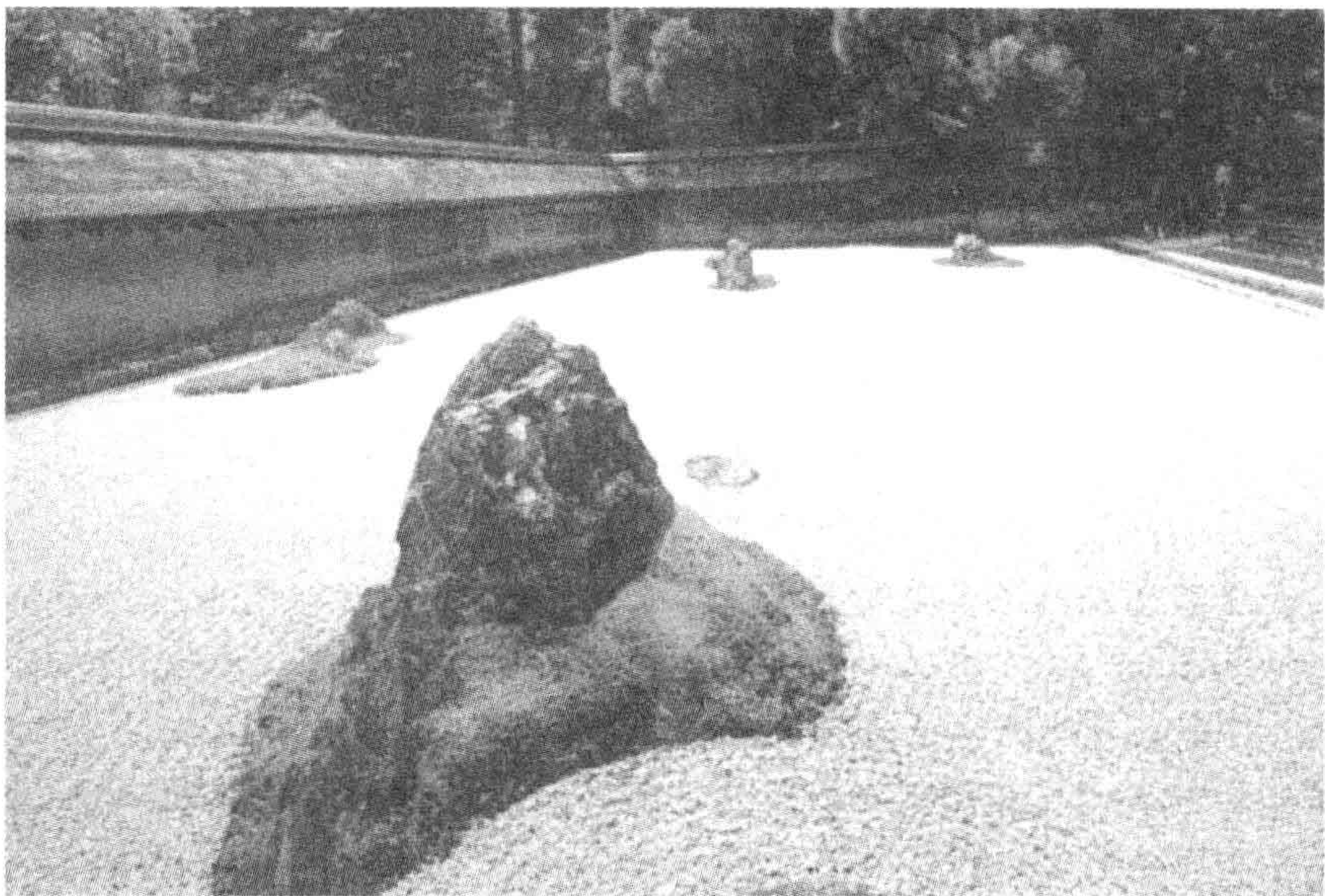


图 1.6　日本龙安寺的石林。庭园师相阿弥于 1525 年设计

人可以在谈话之初有意识提高谈话的声音,以显示威严(对小孩)或者表示不耐烦(对成人);说话人也可以一直保持谈话的高声,明确表现出一种强烈的情绪。

1.3　在过程中(而不是结果中)寻找语言交际和语言外交际的区别

我们不根据语言象征符的编码方式区分交际方式,而依据两种交际方式是如何处理数据的,不考虑信号的编码方式:交际是一个过程,用语言进行交际和语言外因素进行交际利用的是两种不同的数据处理方式。同样的数据既可以从语言角度进行分析,也可以从非语言视角进行解释。而且除非在特殊情况下,两种方式都可以使用。这两种方式既平行又交叉,但不是包含与被包含的关系。从语言交际和语言外交际的视角,数据只能采取一种处理方式,而且处理过程本身由数据自身的结构决定。我采取不同的视角,每一组数据同时采用两种方法进行解析:一个是语言的;另一个是非语言的。　30

语言交际:组合性

语言交际的定义是**象征符系统**(system of symbols)在交际中的使用。

这就意味着语言是一种基于**组合性**(compositionality)的实体:语言是由一系列可以结合的元素以无限递归的方式组合而成。一些语言表达是原子结构,它们不能被进一步分成更小的组成单位。还有的语言表达是分子结构,它们由更小的元素组成,这些更小的元素本身既可以是分子结构,也可以是原子结构。无论表达式是原子结构还是分子结构,其语义内涵取决于宏观结构和其组成部分的语义内涵。例如下面的表达式:

The leopard was observing the gazelle.(豹子正在盯着一只小羚羊) (13)

这个表达式的意义取决于其组成成分:包括分子结构的表达(the leopard; was observing; the gazelle)和原子结构的表达(the; leopard; was; observing; the; gazelle),还取决于表达式的宏观结构,因为表达式结构作为一个整体还包含组成成分以外的信息。最后,例(13)的宏观结构与下面表达式的宏观结构意义不同:

The gazelle was observing the leopard.(小羚羊正在盯着一只豹子) (14)

当组成成分的质和量都一样时,表达式的意义取决于其宏观结构。在例(14)中,主语和宾语的顺序颠倒。同样的道理,下面的表达式的意义被其宏观结构剥夺了:

31

Observing the the gazelle leopard was (15)

语言的组成性原则决定了它有如下特征,这些特征又决定了语言程序对交际中表达式的处理方式:

系统性 语言的基础是句法(Chomsky,1957)。语言表达式不能随意组合和拆卸:生成和理解某表达式的能力与生成和理解其他表达式的能力是息息相关的。只要关于词汇和一般知识的基本条件得到满足,这些"其他表达式"与前面的表达式有句法关系。因此,只要某说话人能够生成和理解例(13),他也能生成和理解下面的句子:

Humphrey was observing Laureen.
Robespierre was observing the guillotine.
Buddha was observing emptiness. (16)

能产性 只要有了语言能力,说话人就可以生成和理解无限个词汇意义;进而,说话人可以生成和理解无数个符合语法和语义规范的表达式。一个掌握了抽象组合规则的说话人可以生成和理解无数的具体话语。

移位性　话语中提到的时间和地点可能不是言语事件发生的时间和地点。比如,谈话者可以轻而易举地理解下面这句话:

Let's meet tomorrow evening at the Lonely Pine Beach.(我们明天在独松海滩见。) (17)

即使谈话者在时空上与将来的计划时间相距甚远,他们仍然能够生成和理解上面话语。这归功于专门指称标记语——**指示语**(deixis)(比如"昨天",过去时态等)。霍凯特(Hocket,1960)提出了一个重要的理论:语言能够系统地保证人们能够谈论与交际事件发生时空不一致(即移位)的事件。 32 这样,就可以生成如"在时间 T"和"在地点 P"这样的表达式,其中 T 和 P 可以赋予任何指称时间或地点的值。

像美国手语(ASL)这样的手势语,只要它们符合上面提到的三条标准,就属于语言交际。实际上,美国手语的词汇具有任意性,那些具有象似性的词汇跟其他语言一样,属于拟声词。它的句法也具有任意性、组成性和能产性。儿童习得美国手语的过程同儿童习得一般语言的过程相似(Petitto,1987)。最后,神经心理科学的研究证实,运用美国手语时激活的脑区同其他人在使用一般语言时的脑区是一样的。值得一提的是,导致手势语能力下降的脑损伤区域与导致一般语言的口语和书面语能力下降的脑区也是同一部分脑区(Poizner,Klima,and Bellugi,1987)。

语言外交际:联想式

语言外交际可以视为是**一组象征符**在交际中的运用。这种交际方式根本上是**非组成性的**:换言之,它是由**部分**(parts)构成,而不是由组成**成分**(constituents)构成。语言外交际的信号是分子式组块,它本身不能再进一步分解,它们本身作为一个整体而具有意义。这些部分不能进一步分解成原子意义。芭蕾舞者的脚尖旋转动作是整个身体参与完成的动作,而不是由左脚尖旋转、右脚尖旋转和身体扭转等相加而成。于是,语言外交际与语言交际就有很多本质不同:

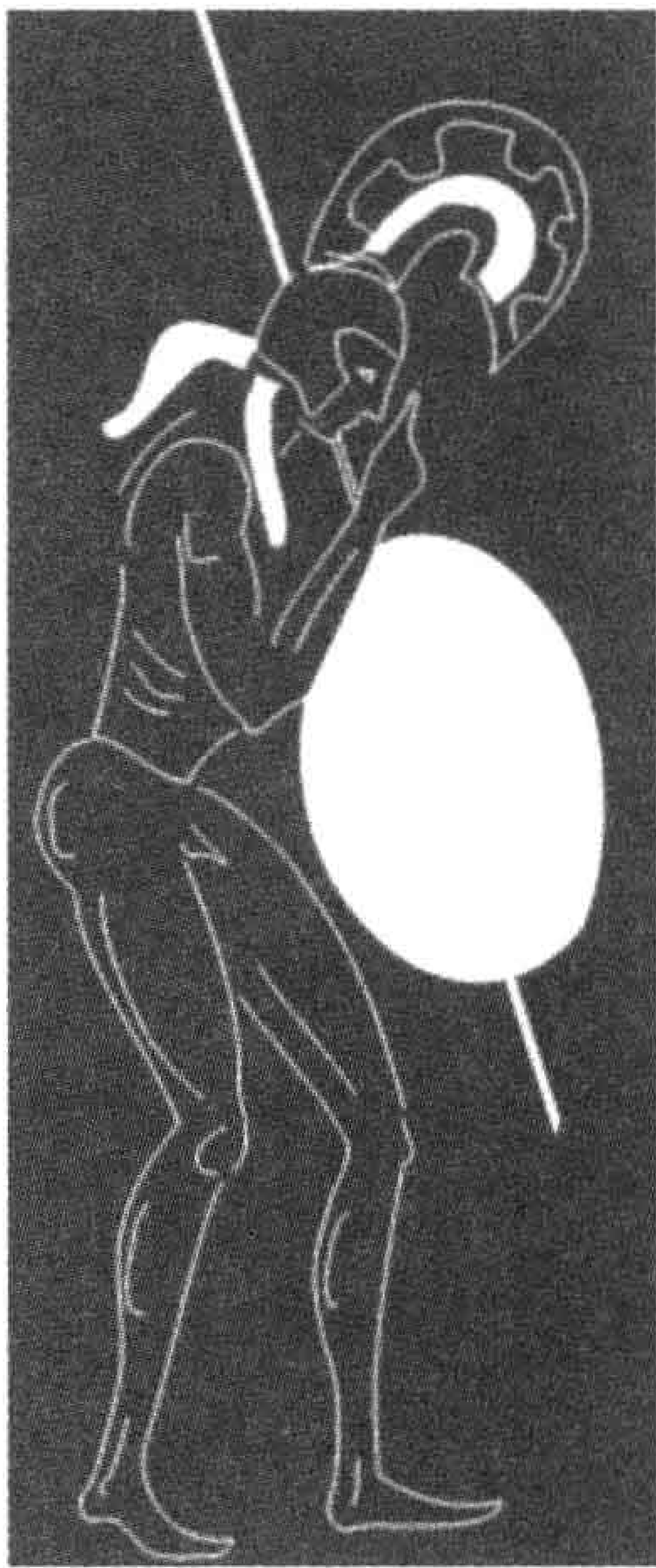
联想性　非组成性结构的独有特征是其联想性。我们无法做到将基本意义进行系统组合,从而生成整体意义,并且整体意义大于其本身的组成成分序列。因此每一个语言外意义都是独立的原子:不存在上位的分子结构。当然,这并不是说每个非语言表达式必须单个出现或者是一种孤立的个体。我们当然可以生成一个象征符序列,并且各个符号的意义是互相联系的。我真正要说明的是,语言外行为序列的意义总是取决于各个基本象征符之间的简单联想。这和语言不同,后者的意义取决于各个组成成分的组合。 33

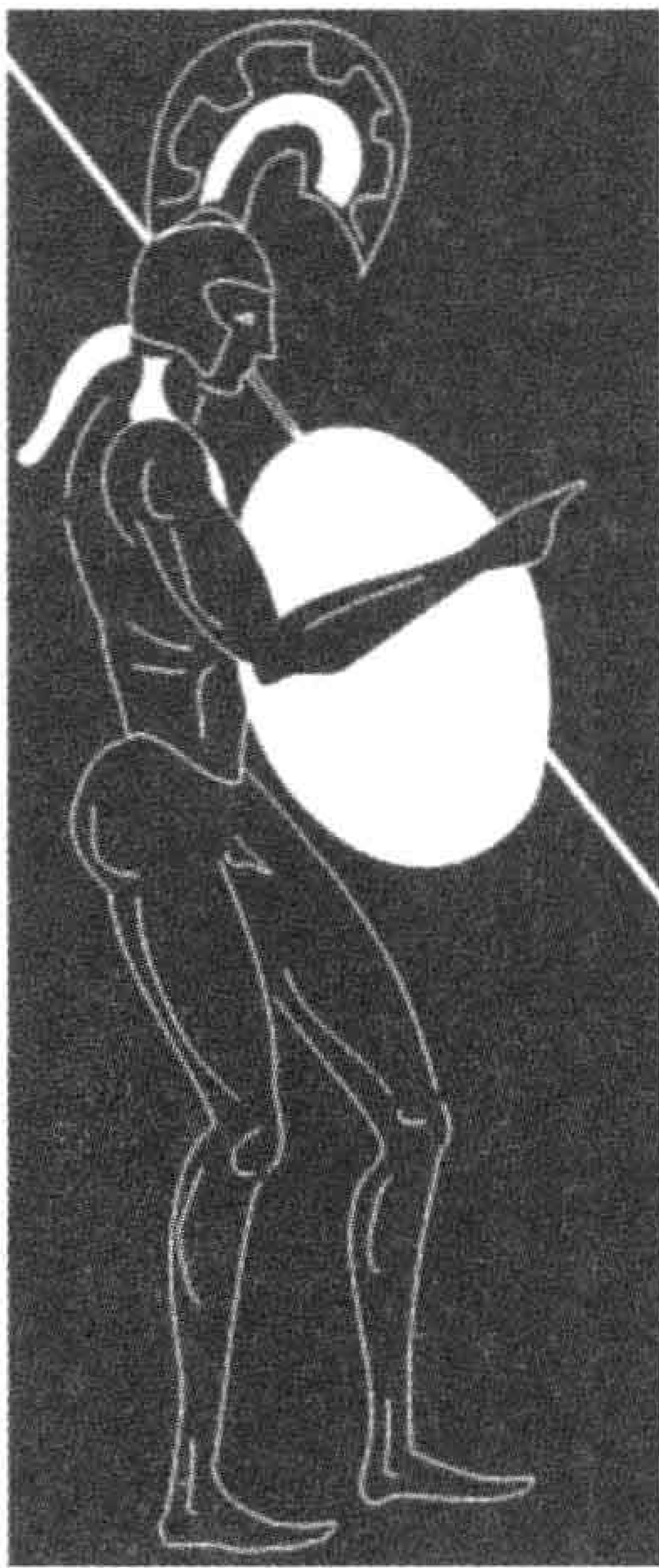
比如,伊尼亚斯[①]遵从雅典娜[②]的命令,从燃烧着的特洛伊木马中逃生的时候,他用手指着正在烧杀抢掠的希腊士兵,暗示他的家人和仆人不要出声。当然,他原本也可以用发出话语的方式表达同样的意思。他可以说:

Be silent,so as to avoid being recognized as Trojans and so being killed by the Achaeans.

(不要出声,否则他们会认出我们是特洛伊人,并杀死我们。) (18)

例(18)的句子结构比较复杂,包含一个主句和两个从句。在伊尼亚斯用手指表示大敌当前,并且用手势让大家不要说话的时候,我们就能立刻联想到这两个基本动作之间的关联。每个动作相当于一个从句,代表一个概念,如下图所示。





34 莫出声!有敌人! (19)

① 神话中特洛伊和罗马的英雄人物。是女神阿佛洛狄忒和特洛伊王室成员安喀塞斯所生之子。根据荷马所述,他在特洛伊战争中功绩卓著,仅次于其堂兄弟赫克托耳。罗马诗人维吉尔的《埃涅阿斯纪》中叙述了埃涅阿斯在特洛伊城沦陷之后,背着他年迈的父亲逃出来,前往意大利,其后裔后来成为罗马的统治者。——译者注。

② 在古希腊宗教里,雅典娜是战争、工艺和智慧的女神以及雅典的守护神。罗马人把她视为密涅瓦。赫西奥德说她是从宙斯的前额中跳出来的。在《埃利奥特》里,雅典娜激励希腊英雄,并同他们一起战斗;在战争中,她代表了正义和技巧纯熟,与嗜杀成性的战神阿瑞斯相反。她同鸟类(特别是猫头鹰)和蛇都有关系,经常代表处女形象。在帕台农神庙的山墙上有描绘她的出生,以及她和波塞冬争夺雅典宗主权的故事。泛雅典娜节为其诞辰的庆典。——译者注。

我们必须注意到,动作的序列是传递意义的。实际上,联想性(即语言外交际)包含一种**零语序句法**(zero-order syntax),即该句法完全基于意义之间的连续性。

同样,康沃尔郡的莫德雷德[①]指着刚才装满毒酒,现在却空着的酒杯,向她深爱的骑士示意国王已经处于昏睡状态。然后她在亲吻他的同时,递给他一把匕首。如果换成下面的语言,可以表达相同的意思:

> My husband is sleeping a drugged sleep, because of the wine I made him drink: kill him now with this dagger, if you want to inherit his throne and nuptial bed.
>
> (我的丈夫已经喝了我下过药的酒,现在已经昏睡了:如果你想继承他的王位并且睡到他的婚床,那么现在就用这把匕首杀了他。) (20)

这段语言结构由两个主句组成,每个主句包含从句。相比之下,语言外交际行为把下列指示意义联系到了一起:

---

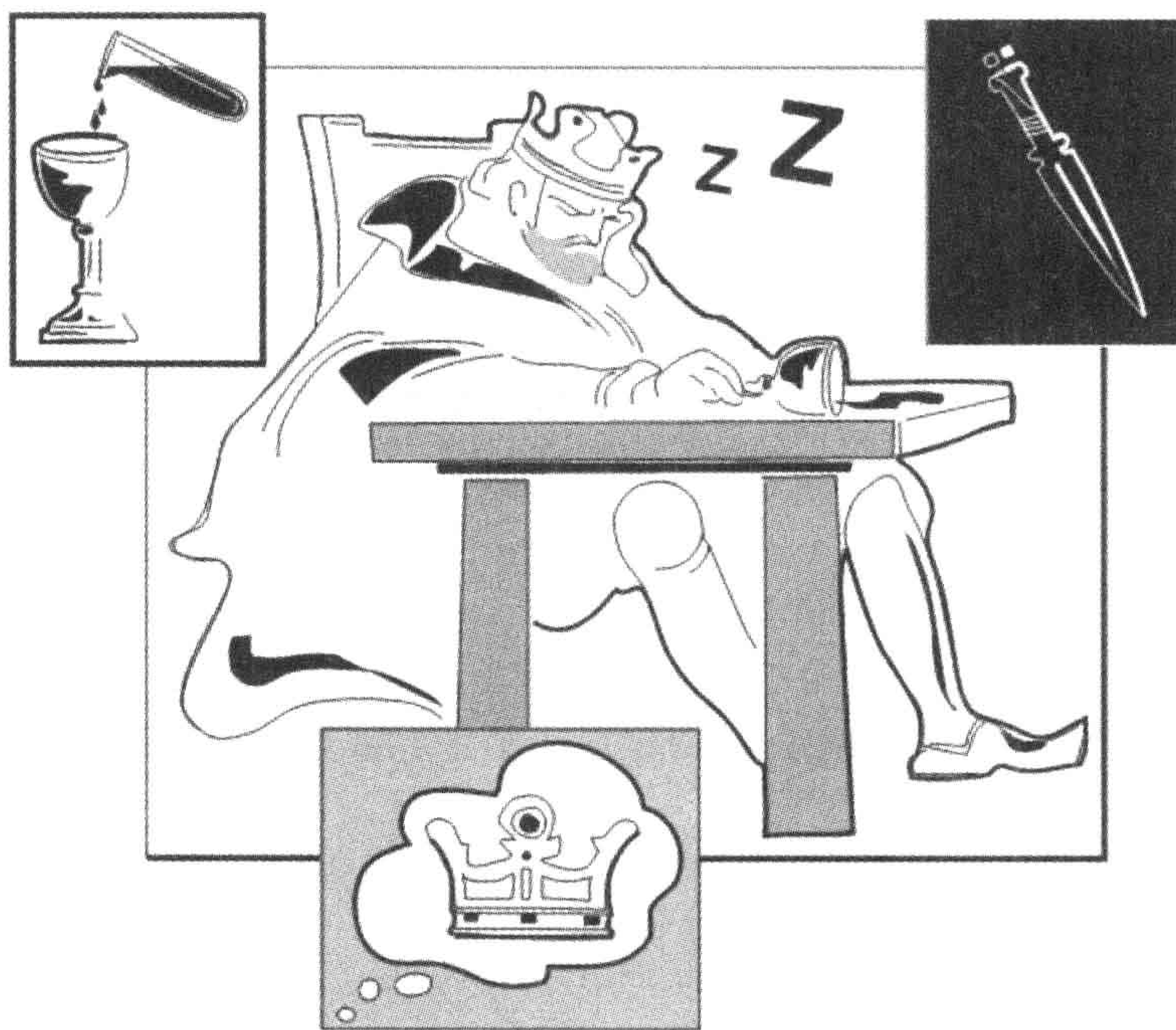
① 莫德雷德(Medrawt,也作 Mordred),曾经与亚瑟在剑兰(Camlan)作战,但是最初的记载中并没有说明他们是作战的双方。根据乔佛瑞(Geoffrey)的记载,莫德雷德是亚瑟的儿子,即亚瑟王与其同父异母的姐姐摩根(Morgan)所生之子。当亚瑟参加罗马战役的时候,莫德雷德抢夺了王后吉娜薇(Guinevere)和王位,亚瑟与莫德雷德的战斗就此爆发。

有一种说法说莫德雷德并没有在这场战斗中死亡,而是最后被兰斯洛特击败,兰斯洛特处死了吉娜薇,因为他认为吉娜薇乐意被莫德雷德强占。之后兰斯洛特将莫德雷德和吉娜薇的尸体关在一起,莫德雷德饥饿难耐,吃掉了吉娜薇的尸体,最后仍然活活饿死。这记载于《梅林传奇》(*Ly Myreur des Historires*)。但是普遍的看法仍然是莫德雷德与亚瑟在剑兰之战中同归于尽。

莫德雷德的生世在晚些时候才被记录下来。在英国马洛礼(Malory)爵士的《亚瑟之死》(*Le Morte D'Arthur*)中,亚瑟与自己同父异母的姐妹摩高斯(Morgause)同寝,但是他并不知道他和摩高斯的血缘关系。之后莫德雷德出生。亚瑟知道真相后,试图杀死莫德雷德——他让所有在莫德雷德出生那一天出生的孩子漂流海上,而莫德雷德乘坐的船只却沉没了。但是莫德雷德还是幸存了下来,并由纳伯(Nabur)抚养长大。

长大成人后,莫德雷德成为亚瑟王的骑士之一,有一段时间也是兰斯洛特的伙伴。他反对伯林诺(Pellinore)家族,并杀死伯林诺的儿子拉姆拉克(Lamorak)。当亚瑟与兰斯洛特对战时,莫德雷德留守宫廷,在亚瑟缺席期间掌管王国。莫德雷德声称亚瑟已死,并向王后吉娜薇撒谎,因此亚瑟不得不回去。

在瓦斯(Wace)的记载中,莫德雷德并不是亚瑟的儿子,而是王后吉娜薇的兄弟。在 Morte Arthure 的记载中,莫德雷德与吉娜薇生有一子。而在威尔士的传说中,莫德雷德与科尔(Caw)的女儿西薇洛(Cywyllog)结合,生了两个儿子。在最早的威尔士传说中,莫德雷德是一位英雄而不是一个反面角色。——译者注



35　昏睡的丈夫！下过药的酒！杀掉他！登上王位！　(21)

在特定的语境下,手势的序列可以完美地传达交际意图。交际意图的理解不是由句法规则决定,而是由交际行为的连续性和谈话者的世界知识共同决定。

能产性与移位性的理论局限和实际不可操作性　能产性不一定依靠系统性:原则上,一个主体不断生成新的体势语来传达共享的规约意义,这样的假设情景完全有可能变成现实。如果某个社团的成员都采取这种方法进行交际,这样的社团的体势语库会持续增长,最终变得无比庞大:能够抑制这种增长的因素就是人类的记忆能力和学习机制。而在实践中,语言外交际系统所包含的能为大家所共享的体势语数量极为有限。很显然,记忆能力和学习机制把共享信号的数量严格限定在了几百个。

这并不是说每个体势语只表达一种事先决定的、不可改变的意义。我前面曾提到,意义是参与者在"此时此地"构建的,这适用于任何形式的交际。问题的关键在于语言外交际不具备系统性。也就是说,如果一个象征符不被多次重新使用,我们就没有必要创造这样一种新的象征符来表示复杂意义。比如,具有下列意义的体势语不太可能会被社团普遍采用:

在经历了白天的炎热后,晚风从海上扑面而来。

一件绿色的夹克被乱扔到了长沙发椅上。
一个不用黄油做成的杏仁苹果派。 (22)

无限增大非语言符号既没有必要,也无法实现。如果换成是下面的情景:在例(23)中,A触碰了一下左耳垂,表示下面的意义:

开车在摩洛哥咖啡馆外等我。 (23)

如果A捏了一下鼻子,那么传达的信息就变成了:

检查员已经感觉到了蛛丝马迹。我会把装着珍珠的包裹放在桌子秘密的抽屉里。 (24)

在这两个例子中,主体用什么体势语或什么动作表示何种意义,已经提前约定好了。一个动作就能表示一个完整的言语事件,因此通常认为属于象征性符号。 36

移位性指的是对超越"此时此刻"的时空进行描述的能力。上面对能产性的分析同样适用于移位性。就移位性而言,在尊重学习和记忆的有限性基础上,从理论上讲完全可以在一定社会场景下用体势语表达如下意义:

1989年6月13日,下午2点半
四个月零十四天以后的某个时刻
蒙特瑞[①]海边峭壁 (25)

很显然,这些体势语不可能永久性地成为某社团成员用来交际的表达式。对这些体势语重新利用的几率很小,习得这些体势语就毫无意义,因为习得这些体势语所付出的认知代价会消耗社团集体的记忆和文化。

图1.7总结了上述两种交际方面的特征。

	本质	能产性	移位性
语言的	组合性:符号系统	无限	可能
语言外的	联想性:符号集合	理论上有一定能产性,实际上无法实现	理论上有一定移位性,实际上无法使用

图1.7 语言交际与语言外交际的根本不同
摘自 Bara and Tirasa, 1999

① 美国加州海岸一城市,在旧金山以南约50公里处。——译者注

至此,我们对语言交际方式与语言外交际方式的区别的讨论暂时告一段落。任何种类的交际在生成和处理的过程中都会用到上述两种模式。另37 外一种通路也不容忽视,那就是副语言交际。有些交际输入在处理时需要同时用到两种通路,尤其是在日常面对面的交际中,谈话各方一方面利用谈话的语言成分,另一方面利用语言外因素,比如观察彼此的手势和动作。在这种情况下,两种交际方式合二为一,携手创建会话意义。两种模式在最大限度上增加了共享知识的质和量。交际参与者之间是一种合作关系,而不是竞争关系,这就意味着交际的最终结果是交际各方共同努力的结晶。

在有些输入中,语言交际占主导,比如录音和信件。信件的纸张类型、字迹等都可以表达副语言信息,只要是写信人有意为之,目的是向读信人传达这些信息。应该注意到,语言结构的理解也需要用到语言外通路的信息。比如,一个游客到他国旅游,他不熟悉当地语言但又想阅读报纸新闻。在这种情况下,他可依靠自己比较熟悉的几个单词和词汇间的基本联想,而不是依靠他不熟悉的句法。

反之,在有些输入中,语言外通路发挥主要作用。这突出体现在用身体互动表达感情的时候(比如用一个深情的拥抱表达感激之情)或看无声电影的时候。当然,在这种情况下,并不是输入本身的性质决定人们的理解模式,因为人们可以随时激活语言模式,作语言解读。

我们承认,两种交际通路被分别激活,然后共同构建互动的共享意义。这种观点引发了一系列的问题。第一个问题涉及交际通路与人类系统的发展之间的关系。第6章将详细讨论交际的进化过程。

第二个问题是在人脑中是否存在一个专司交际的模块。哲学家杰瑞·福多(Jerry Fodor)在定义中认为**认知模块**是"专司某个领域的、先天规定的、固定在大脑中的、自主的,并且是非联合的"(Fodor,1983, p. 37)。模块这个概念仍然是一个有争议的话题,特别是由于在心理学和神经心理学某些领域,许多人对这个概念有误解。他们认为任何心智加工过程都可以用38 模块说加以解释。这就助长了这样的风气:很多研究孤立地考察微观现象,而忽视了研究对象之间的关联,以及认知和大脑的整体性。神经心理学家提姆·沙利斯(Tim Shallice,1988)提出了一个类似的概念,为神经科学界所广泛采纳。但是沙丽斯的理论结构并不严谨。他采用了图灵(Tulving)对**独立功能子系统**(isolable functional subsystem)的定义,即"这种系统能够独立于其他系统独立运作,尽管有时这样的独立运作不如与其他系统联合运作的效果更明显。一个系统可以在不影响其他系统的情况下,提高运作效率;同理,一个系统终止其运作,也不会影响其他系统。这种功能的不同就

意味着,在很大程度上,这些系统是以不同的方式运作的,也就是说,它们的功能部分是由不同的原则所管辖"(Tulving,1983, p.66)。

本书把两种交际通路看作是两个**独立的功能系统**(isolable functional system),而不是两个毫无联系的模块。图1.8标明了两者之间的关系和主要加工过程。这两个系统几乎是相互独立的。这就印证了它们的种系起源,而这种起源被这样的事实所证明:神经的损伤可以使它们发生分离。

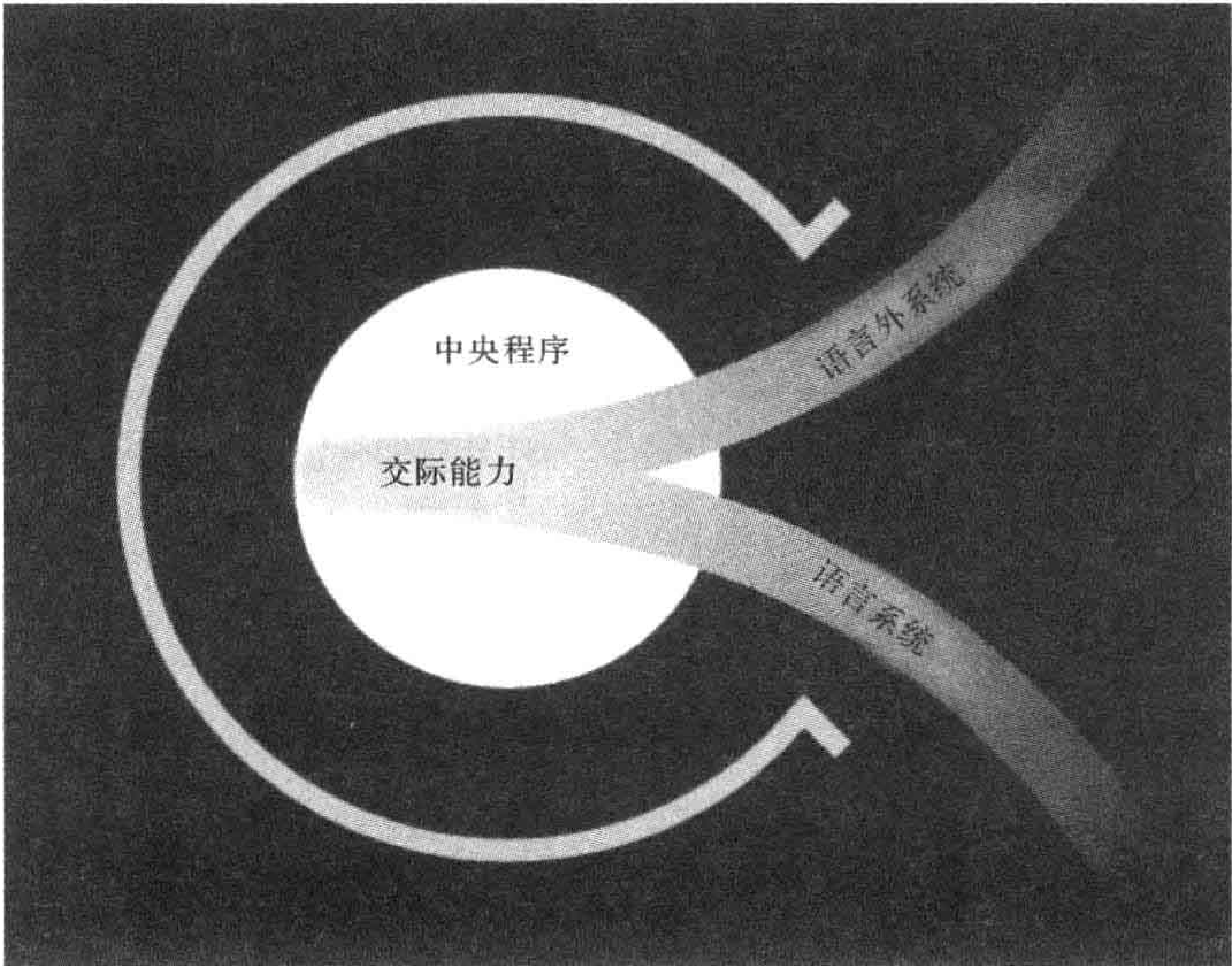


图1.8 语言功能系统、语言外功能系统和中央处理程序之间的关系

由于两个交际系统输入的信息性质不同,所以中央处理系统以不同的方式加工来自两个交际系统的信息。例如,语言系统提供移位性的指称信息,而语言外系统则直接激活大脑的情感系统。

在某个层面上,从认知加工的角度来看,通过两个交际系统获得的信息必须对等;更准确地说,对等的程度必须使得行动者的交际意向能够得以重构,中央推理过程会利用任何信息来生成可以接受的信息。

无论感知是什么形式(视觉、听觉、触觉、嗅觉等),它的激活总是先于意义推理。意义一旦被理解,就会影响系统的神经生理功能。我们可以得出这样的结论:两种交际渠道获得的信息的不同之处在于它们激活中央认知加工过程的不同。但是,如果我们不考虑哪种具体的系统首先被自动激活,一旦这两种不同的信息得到充分的表征,它们的加工方式就变得一样。实际上,行动者的交际行为在某种意义上需要赋予意义(两种交际模式在中央处理系统相同的部分),无论这些行为是通过何种渠道接收和处理(中央系

39

统中分别处理具体交际渠道的部分)。

两种交际模块在功能上是相互独立的,这就有可能导致从语言渠道和语言外渠道获得的信息出现不一致的情况。这时,中央处理系统就会发挥作用以消解矛盾。它会在具体的语境下选择更可靠的信息,或者一直青睐两种交际渠道中的一种。例如,某人在向其上司道歉时并没有做出恭敬的行为。这种语言和行为上的不一致可以从两方面考虑:第一,说话人更加重视私人情感关系(往往通过语言外渠道表达出来);第二,说话人更加重视交际的"公事公办"(通常通过语言渠道表现)。

语言外交际在传达基本意义方面更具优势的原因恰恰就在于它是一种更为根本的交际渠道。基于同样的原因,语言外交际在记忆和推理时要求更多的知识和更大的努力,只有这样,它才能传达更复杂的信号。相反,语言由于其组合性的本质,使交际过程大为简化:只要有组成成分(constituents)可以利用,并且行动者已经熟练掌握组句规则,用组成成分进行交际比用部分(parts)更加容易。从进化论的角度而言,语言结构是人类进化的里程碑,正是语言结构使人类可以轻松交流,语言结构的出现,克服了语言外交际的很多难题。

1.4 交际行为

语言的语用研究始于语言哲学。语言哲学是 20 世纪 30 年代在牛津和剑桥形成的一股热潮,代表人物是约翰·奥斯汀(John Austin)和路德维希·维特根斯坦(Ludwig Wittgenstein)。维特根斯坦的《逻辑哲学论》在结尾乐观地提出第七箴言:"对语言无法表达的东西,我们悄无声息地绕过去。"维特根斯坦将源于逻辑实证主义的实证主义发扬光大。实证主义认为任何不能验证真假的话语都是没有意义的。

在哲学上,只有可以确定真值的话语才是有意义的话语。包括:

> 拿破仑波拿巴出生于 1769 年 8 月 15 日。
> 大溪地岛是位于夏威夷的一个岛屿。
> 大溪地岛是位于波利尼西亚的岛屿。 (26)

从严格的实证主义立场来看,下面的语句在哲学上是没有意义的,因为无法确定它们的真值:

> 我希望你能像我爱你一样爱我。

威尔第[①]没有莫扎特的成就高。
所有生物都值得尊敬。 (27) 41

实证主义暴露了难以克服的逻辑难题。其中最重要的一个难题涉及话语的意义和话语真值的证实。很多断言的真值可以通过查阅书籍的方式得以确定,比如上面的例(26)。但是,下面断言的真假:

校长爱上了新来的女秘书。 (28)

一个人听到这句话就会理解。但他采取何种行动弄清楚校长的想法,不影响他对例(28)的理解。如果我们进入文学领域,问题就变得更加棘手:

尤利西斯[②]杀死了他的追求者。 (29)

如果我们较真,非得核实一个虚构的人物到底是否实施了某种行为,这样做有什么意义呢?同样,证实一个历史人物做出的隐喻性动作难度也比较大。乌哥里诺伯爵被打入第九层地狱,不断啃食主教鲁吉利(Ruggieri)的骷髅(但丁,《地狱》,第23曲):

从恐怖的食物上抬起嘴来,
这个罪人首先擦拭他血淋淋的嘴唇,
几缕头发残留在被啃食殆尽的骷髅之上。

实证主义理论很难解释上面的话语,这就削弱了他们理论的解释力。我们迫切需要一种灵活的、更具体的、不那么"客观"的理论,这种理论照顾到日常生活中人们说话时实际涉及的"主观"因素。维特根斯坦在他理论成熟期的著作(1953)中修改了前期的立场,引入了语言游戏这个概念。他指出,语言的意义即语言的使用。此时,在剑桥大学研究日常语言使用的学者奥斯汀(Austin,1962)也与维特根斯坦得出了相同的结论。

1.4.1 所言即所行

语言哲学家的基本观点就是抛弃语言学家的抽象研究方法,转而聚焦人们在日常生活中对语词的使用——他们研究的不是语言规范,而是日常会话,即人们之间的语言游戏。"所言即所行"于是就成了语用学的座右铭。 42
语用学关注人们相互之间如何通过合作构建话语。语用学的一个基本概念是**言语行为**(speech act)。奥斯汀发现,在非常特定的场景下,某些陈述性的

① 意大利歌剧作曲家。——译者注
② 荷马史诗《奥德赛》的主人公。——译者注

话语(**施为句**)可以同行为一样,改变世界。而且,这种语句没有真假。关键不是看语句是真还是假,而在于它们是否成功,即它们是"合适的"(felicitous)还是"不合适的"(infelicitous)。例如这样一个话语:

我宣布被告处以900元的罚金,以及一个月的监禁。 (30)

如果这句话是法官在合适的语境下说出的,那么被审判者就会面临罚金和监禁,相关人员(法庭人员、狱警)就有义务执行该审判结果,对被告实施惩罚。同样,下面这句话:

我为你洗礼,命名你为朱利斯·约翰。 (31)

如果这句话是牧师在一定的语境下说出来的,它就意味着为婴儿赋予了朱利斯·约翰这样一个名字,从此以后别人都会以这个名字称呼他。奥斯汀提出的**适切条件**(felicity conditions)规定了合理执行规约仪式所必须满足的条件,只要说话人满足了适切条件,施为句就可以成功地改变外部世界,使其向期望的方向发展。

如果施为句不能满足适切条件,就不能成功地完成某个行为。例如,如果法官宣判的地点不是法庭,或者审判的程序不符合刑事审判的规定程序,那么他的话语就不能判决某人入狱。我们通常会用"判决无效"或"审判不公平"来形容此类情况。在这种情况下,讨论句子为真还是为假是不合适的。

将语言视为一种言语行为的一个根本结果是语言就被纳入到了规定人类行为的规则框架之中:在研究语言时,意向性(intentionality)就成了研究的焦点。

奥斯汀(Austin,1962)把语言看作是行为,他提出一个言语行为由三部分组成:言内行为(locutionary act)、言外行为(illocutionary act)和言后行为(perlocutionary act)。

43

言内行为指的是发出话语,确立话语的内涵和外延。

言外行为指的是说话人在发出信号时所表达的交际意向。

言后行为指的是说话人意欲通过发出话语,改变谈话者的认知状态。

言内行为表示说出了何种话语,言外行为指通过话语实施了何种动作,言后行为指通过话语意欲取得的效果。下面通过一些例子来解释这三个概念之间的差异:

言内行为:"别动,否则我开枪了!"
言外行为:威胁听话人;
言后行为:让听话人原地别动。 (32)

言内行为:“我没有打碎花瓶!”
言外行为:为自己的清白辩护;
言后行为:让听话人相信说话人是清白的。 (33)

言内行为:“看在朋友的份上,帮帮忙吧。”
言外行为:请求帮助;
言后行为:从听话人那里获得帮助。 (34)

言内行为:“可怜可怜我吧。”
言外行为:哀求;
言后行为:让听话人产生怜悯之情。 (35)

言语行为的三个部分的实施成功与否取决于不同的适切条件。此外,前一个阶段的成功并不能保证后一个阶段的成功。

以例(32)为例,如果B耳聋或者不懂英语,抑或周围有强大的噪音淹没了A的讲话,那么该例的言内行为就无法成功实施。但即使言内行为实施成功,这也不能保证言外行为就必定成功——B可能认为A是在开玩笑,或者认为A不会真的扣动扳机,也可能认为A拿的枪子弹没有上膛。最后,言外行为的成功也不能保证言后行为的成功。B可能认为A打不中他,或者不顾生死,或者为了表示自己的极端愤怒,他不顾A的警告,继续我行我素。

我们会注意到言语行为的言内行为和言外行为以及言后行为的第一个显著差异。言内行为和言外行为就本质而言属于常规,它们的实施基于说话人和听话人共享的语言知识。与之相对,言后行为是严格意义上的个体行为,完全基于听话人的个人世界,即它的实施发生在听话人的认识世界,说话人无法直接识别言后行为的效果是否合适。听话人即使理解了例(33)的断言,但也可能不相信;他也有可能理解例(34)的求助,但不愿意伸出援手;他还有可能听到了例(35)的请求,而不为之所动。 44

1.4.2 会话含意与会话准则

语言与交际之间最重要的桥梁是**会话含意**(conversational implicature)。为了更好地理解会话含意推理的起源,我们暂且抛开语言,从规定社会和会话互动的规范谈起。保罗·格赖斯(Paul Grice,1975)论述了日常语言交际如何通过语词的使用传递交际意义,但这种交际意义绝非取决于语词的意义本身。换言之,有些意义不是直言的,而是通过直言以隐含的方式表达出来。这些会话含意是说话人有意向听话人传达的。请考虑如下

会话:

A:克莱尔的男朋友长啥模样?

B:我真不明白她为什么会喜欢上这么一个男人! (36)

B的话语没有直接回答A的问题。但是他清楚地表达了他对克莱尔的择偶标准表示不理解。为了解释这种会话理解的推理规则,格赖斯首先指出每一个会话都是交际双方为了完成共同的目标而进行的合作。会话基于交际各方的交际进展,在某个特定的阶段,有的话语是合适的,而有的不合适。格赖斯提出了**合作原则**:"使你的话语,在其所发生的阶段,符合你参与的谈话所公认的目标或方向。"(Grice,1975, p.45)。

这个总的原则又包含四个准则,类似于康德的四个范畴:

1. 数量准则

1a. 使你的话语如交谈的目标所要求的那样信息充分。

45

1b. 不要使你的话语比所要求的信息更充分。

2. 质量准则

设法使你的话语真实。

2a. 不要说自知虚假的话。

2b. 不要说缺乏足够证据的话。

3. 关系准则

要有关联

4. 方式准则

要清晰。

与其他准则不同,方式准则与交谈的内容无关,它与交际方式有关系。具体分为:

4a. 避免含混不清。

4b. 避免歧义。

4c. 要简短(避免冗长)。

4d. 要有序。

值得注意的是,这些原则不仅仅适应于语言,也适用于所有的行为:

1. 数量:我期望某行为在数量上是充足的。我在做蛋黄酱的时候,让你加两个蛋黄,我希望你加的是两个,而不是一个或四个。

2. 质量:我希望你的行为是真实的。比如,如果你递给我一杯科尼亚克白兰地酒,我期望杯子里装的确实是科尼亚克白兰地酒,而不是彩色的水,甚至不是白兰地酒(如果我们在现代社会)。

3. 关系:我期望你的行为符合当前的交际所处的阶段。比如我在晚餐刚开始的时候不应该吃苹果派,因为苹果派只有晚餐进行到甜点环节的时候才开始吃[①]。

4. 方式:我期望我的合作者以清楚明了的方式实施行为,并且行为的动作麻利、有序。比如我们一起组装录像机的时候,我需要知道你下一步准备做什么,我还期望你能在合理的时间内完成,不出现差错。

格赖斯提出合作原则的目的并不是为了告诉我们谈话应该遵循哪些条条框框,尽管有时候我们会教育孩子在谈话的时候要遵循类似的礼节。他提出这些准则的目的是为了解释我们在创造推理链时所依据的标准,而推理链是连接说话人的字面意义与听话人理解的意义之间的桥梁。再以例(36)为例,如果 A 认为 B 是合作的,那么他就能够理解 B 欲传递的交际信息,即克莱尔的未婚夫长相并不出众:如果不作此种解读,B 就显得答非所问了。 46

在正常的会话中,人们遵循会话准则。诚然,人们也会违反这些准则,由此导致有趣的会话情形。图 1.9 列出种种违反准则的类型。

违反准则的方式			结果
	无意识违反		错误
	有意识违反	非交际性	欺骗
		交际性	利用(同义反复语、反讽、隐喻)

图 1.9 格莱斯准则违反的几种类型及其结果

错误 错误(error)是对准则的不自觉违反,这在日常会话中随处可见。说话啰嗦的人[1b]、喜欢做表面文章的人[2b]、说话时喜欢走神的人[3]、说话颠三倒四的人[4d]在讲话时都会习惯性地、在无意中违反准则(违反的准则类型用方括号标明)。

即便是那些愿意合作的人,在交际时也会违反准则,有时候他们没有意识到自己的违反,有时候即使意识到了也太迟了。犯错误并不是故意违反合作原则,因为说话人无意误导听众。听话人有时候会发觉错误,有时候则不能。教师能够在考卷中发现学生的错误,但财务咨询机构的客户或律师的当事人却不容易发现咨询方案或者律师建议的错误。如果说话人和听话

① 在西方文化中,甜食(如馅饼、果馅饼、冰激凌)一般在饭后食用。——译者注

人信息不对称,说话人所掌握的信息多于听话人,听话人往往不会发现说话人的错误。反之,如果听话人的信息超过说话人,说话人的错误很容易被听 47 话人察觉。由此推知,如果听话人通过违反准则而推理出一些信息,那么这些信息不是说话人有意传递的,因为说话人通常不会特意让自己的错误被别人觉察。

欺骗　欺骗(deceit)是对一条或多条准则的有意违反,但这种违反不是为了传递某种交际意义。通过违反准则,说话人试图让听话人作出错误的推理,以达到欺骗的目的。说话人的欺骗行为是有意识、有目的实施的。同样,他有意识、有目的地不让听话人察觉自己被欺骗了。彻头彻尾的谎言违反了质量准则[2]。比如:

包艾瑞医生:你对我忠心吗?
艾玛·包艾瑞:当然了,亲爱的。　(37)

很多谎言一定程度上掩盖了事实的真相,而不是公然表达一个伪命题。医生未能告诉病人病情的真正严重性,一个青春期少年为了不让母亲担心而不提自己做错的事,一个心肠软的批评家需要批评时却三缄其口——这些都是违反数量准则而形成的欺骗。这些欺骗成功的前提是听话人感觉不到说话人交代的信息不全。英国法律规定,在法庭上,目击证人要发誓他不仅要讲事实(承诺遵循质量准则),而且要呈现整个事实(承诺遵循数量准则),还要只交代事实(承诺遵循关系准则和方式准则)。

如果在听话人未察觉的情况下,转变话题,这就违反了关系准则。"伪装"(dissimulation)这个概念包括了对关系准则和方式准则的同时违反,而避免了违反数量准则和质量准则,对后两者的违反具有更严重的社会后果。

欺骗成功的关键在于被欺骗者意识不到欺骗者故意违反准则。欺骗者努力让自己的欺骗行为不具有交际意义,即不让欺骗对象意识到准则被违反了。当然,有时候被欺骗的一方可能觉察到自己被欺骗,此时,他有两种选择:第一,揭穿骗局;第二,实施反欺骗,即诱导对方作出错误推理。这样的事例在间谍与反间谍领域屡见不鲜:某个间谍的身份暴露以后,可能假戏 48 真做,传递虚假信息,迷惑对方,上演双重游戏。

利用　利用(exploitation)是说话人利用违反准则的方式来传达交际信息,在这个过程中,说话人 A 引导听话人 B 作出一系列推理。B 作推理的依据是他意识到 A 故意违反准则。欺骗和利用的不同之处就在于,在欺骗时准则的违反是暗地实施的,而在利用的情况下,准则的违反是公然的,目的就是传递交际意向。下面我们来分析几个利用准则的案例。同义反复语,也就是那些从字面意义看来毫无信息含量的话语,利用的是数量准则(第一

条次准则[1a])：

A woman is only a woman, but a good cigar is a smoke.（女人就是女人，但是上乘的雪茄会变成烟气。） (38)

说话人（大男子主义者鲁德亚德·吉卜林（Rudyard Kipling），在他的诗“已婚者”中）和听话人都知道女人永远是女人，他们也清楚地知道雪茄会变成烟气。但是把这两种事物相提并论表明：一个女人与其他女人之间差异非常小，而哈瓦那雪茄却是雪茄中的极品，它拥有其他雪茄所不具备的品质。

质量准则的利用可以有多种方式，最典型的是反讽。隐喻的使用也需要利用质量准则。隐喻话语的字面意义表达的是假命题，但隐喻表达的隐含意是丰富多彩的。请看下面这首感情丰富的“歌之歌”：

你的眼睛像鸽子。
……
你的嘴唇像紫色丝带，
你的嘴巴发出了盛情邀请：
切开的石榴是你的双颊。
……
你的双乳像两只小鹿，
两只孪生瞪羚，
在银莲花丛中食草。 (39)

反讽和隐喻可以合二为一，构成反讽性隐喻。在反讽性隐喻中，字面义被推翻，而用喻体来描述本体是不合适的。例如，一个人行为叛逆，可以用如下的讽刺话语来教育他：

你真是一个小甜心。 (40)

49

哲学家尤尔根·哈贝马斯（Jürgen Habermas）从社会学视角提出了**有效性断言**（validity claims）理论，并试图以此为基础建立普遍语用学。他的这个理论与格赖斯的准则异曲同工。哈贝马斯（Habermas, 1976）认为，言语行为建立在四个两愿的前提之上，这些前提决定了话语的**有效性断言**。换言之，在实施某个言语行为的时候，说话人**断言**：

她的话语是真实的：该第一条前提相当于格赖斯的质量准则。

她的话语是可以理解的：该第二条前提涵盖了格赖斯的数量准则、关系准则和方式准则。

她对意图的表达是真实的。

她的话语是正确的,并且符合公认的交际规范。

哈贝马斯(Habermas,1979)集中探讨了**承诺**(commitment)这个概念:言外行为成功实施的关键前提是说话人作出了承诺,所以听话人可以信任她——她必须承诺如果条件一旦允许,就必须采取某种行为。维诺格拉德和弗洛里斯(Winograd and Flores,1986),以及科恩和莱维斯科(Cohen and Levesque,1990a,b)都把承诺看成核心概念:前者认为承诺是研究**人际互动**的基石;后者在承诺的基础上提出了交际互动理论。研究发现,对承诺的共同认可是行为游戏的基本构件。这种研究路向的最新研究可以参考哲学家玛格丽特·吉尔伯特(Margaret Gilbert)关于共同承诺理论的相关研究(Gilbert,2006)。

1.5 交际的原则

交际工具及其使用无不受到交际本身的制约。因此,语言语用学和非语言语用学都需要遵循交际规则。我们称这种制约为**交际的总原则**。这些原则对任何形式的交际行为都是有效的。第6章将详细讨论这些原则,同时也会涉及语言的进化等话题。

由于语言交际本身的特殊性,除了总原则,也有一些规则专门针对语言交际。这些**针对语言交际的规则**体现在语言的词汇、句法、语义和语用层面,既有先天成分,也有后天因素。

50

最后,还存在第三种制约机制。它们不如语言规则那样容易形式化,不妨称之为**针对非语言交际的规则**。这些规则也是由先天和后天因素共同决定。它们可以用来描述某个具体的领域,比如跨文化情感识别。它们也可以与某个感知通路相关,如对性外激素的感知,或者对攻击性或者危险性信号的视觉或听觉感知等。

交际的总原则

下面提到的原则在本书后面的章节将会详细展开。图1.10是交际的分类图,涵盖了到目前为止讨论的所有的概念。



图 1.10　社会互动的分类

51

合作　交际是一种合作,交际各方对交际的重要性达成了共识,交际的整体意义满足交际参与者的需求。后一个概念构成了行为游戏的理论基础,即交际主体之间有秩序的、共同参与的互动。在交际互动中交际主体的关系确立的前提是某种形式的稳定合作。

共同注意　交际的发生需要满足一系列接触条件:合作者必须认识到行动者的行为是为了表达某种意义,也就是说,这些行为是开始交际的尝试。A 努力吸引 B 的注意力表明 A 正在表达某种交际意义。

交际意向性　交际带有明显的意向性。换言之,行动者希望她的合作者不仅能注意到交际行为的信息内容,而且要知道她试图传达一些相关的信息。这就意味着交际活动总是有意识的。

交际是一种象征符　互动的意义是参与者共同创建的。行为本身并不是交际,它只有获得所有的参与者一致认同才能称得上是交际行为。换言之,行为只有被赋予共享意义,它才是交际行为,也即是说,要理解这个行为的意义须知道它指称其他事物。52

共享　交际基于共享知识的不断扩展。共享的知识越多,交际就越有效。

会话　互动者们必须采取与语境相符合的会话方式:他们必须做到会话有序、轮换及时,并且保证话语的连贯性等。

文化依赖性　我们需要遵守社会规范,交际行为也不例外。整体交际的效果需要整合和协调交际的语言模式和语言外模式。而成功的整合也取决于基因遗传因素与后天获得的社会因素保持一致。

语言和语言外功能系统　语言交际和语言外交际是实现交际的两种基本模式,它们之间不是竞争关系,而必须有机整合到一起。它们应被视作功能子系统,可以单独实现相同的目标。53

2 交际的工具

在展开介绍认知语用学的具体内容之前，本章讨论基本的方法论问题。有哪些工具可以用来证实理论的有效性呢？如果一个理论经受得住批评，那么如何通过运用证伪的方法来证实它呢（Popper，1934）？科学哲学家托马斯·库恩（Thomas Kuhn，1962）认为一个成功的理论必须能够得到同行学者的信服，而他的同事伊姆雷·拉卡托斯（Imre Lakatos，1970）则认为问题的解决需要考虑该理论研究设想的广度和取得成果的多少。上述两个问题都很重要，但本书作者不打算展开讨论，希望留给读者们自己去思考，由读者亲自去判断一个理论是否卓有成效。

那么本书的作者要解决什么问题呢？他的任务就是为他的理论提供尽可能多的证据。这些证据必须在其所属领域具有科学性。本书作者所聚焦的领域是发展认知科学。在我编著的《认知科学手册》（Bara，1995）一书中，我已经详细交代了该领域研究的方法论问题，我在这里只介绍几个关键点：形式化（formalization）、建构性（construction）（包括密不可分的两个方面：进化与发展）、神经关联（neural correlation）。

形式化　理论必须能够做到被形式化，或者用逻辑的方法，或者用计算机的方法。一个不能被形式化或者只能部分被形式化的理论，不能完全称得上是认知科学领域的理论。理论的计算机建模可以视为是除了逻辑方法形式化之外的又一种方法。在经典认知科学看来，人工智能的主要任务就是提供一个共同的方法：至少从理论上看，它能够通过计算机程序对这些用不同术语表达的各种功能进行模拟。 55

这条标准的目的是消除那些内部矛盾、过度使用隐喻构建或者极度模糊的理论。要执行这个标准，读者需要付出一定的代价：他们需要掌握一系

列逻辑手段才能理解理论是如何建构起来的。本书会涉及很多此类推导,这样的理论可以使论证和解释更加经济。

建构性　这个标准源自于物理学家、诺贝尔奖获得者珀西·布里奇曼(Percy Bridgman)。他提出,对一个状态或现象的定义可以以其重构过程为基础。布里奇曼(1927)认为,如果我们已经成功创建了一个事件的初始条件,但还不能让其重现,这说明我们还未能完全理解这个事件。可以把典型的科学理论比作烹饪书:只要有了基本材料(比如面粉、牛奶、鸡蛋等)和工具(如锅、烤炉等),任何具备足够经验的人都可以根据烹饪书的指示取得理想的结果(比如制作出苹果派)。

该条标准的目标是消除那些过程无法复制的理论,它们或者没有把过程的步骤清楚地加以交代(魔术就是如此),或者把研究者的主观因素带给了研究对象(比如精灵可以把南瓜变成马车,而凡人却做不到)。读者看到这个例子不要笑,因为心理治疗到处充满了神话故事,不管讲述这些故事是否出于好意,它们的确总会对病人和我们的学生产生巨大的影响。

在我们的研究领域,建构主义通常有两种形式:**进化的**或**发展的**。

从物种进化的角度来构建理论的动机在于展现从哺乳动物进化到猿类的宏观图景中,或从灵长类到现代人的进化中,特定的认知功能是如何发展的。比如,如果我们对人类以外动物的母子关系有所了解,或者能够对原始人类进化各个阶段的母子关系能够作出合理假设的话,我们就能够更好地理解人类母子关系。我们关于进化的很多假设都无法直接观察到,只能通过考古学和人类学积累的间接证据,并运用归纳推理获得。

56

从个体发展角度的理论建构是基于这样的思考:为了研究某一特定功能在成年人系统(即达到完全和稳定的成熟状态)的运作,有必要知道该功能从婴儿到儿童再到青少年时期的发展情况。例如,成年人的性特征就与个体从婴儿到少年的一个个阶段紧密相连,只有知道这些不同阶段的状况,才能了解每个成年个体在性特征方面的能力。

神经关联　心智状态和心理加工都是在大脑中实现,它们并不是某种虚拟机器的抽象过程。由于神经科学取得的大量成绩,人们对心理学理论的具身机制越来越重视。特别值得一提的是,认知神经心理学把研究心智功能的神经关联当成了自己的第一要务。研究者们运用多种方法来追求这一目标,其中最成功的是解剖研究、功能研究以及选择性解离(selective dissociation)研究。

功能解剖研究要求被试在其神经活动受仪器监测的情况下,执行一系列任务。当被试在执行某一给定任务的时候(例如被试被要求理解一个句

子，或想象一头骆驼并在空间旋转，或用演绎的方法解决一个问题等），他们的某些脑区会选择性处于活跃状态，执行不同的任务会激活与之对应的具体脑区。

选择性解离方法的目的是研究功能丧失与神经损伤的关联。一个病人，如果他的某个脑区损坏，并且丧失了执行某个任务的能力，那么就可以假定损伤的脑区专司该任务，至少对执行该任务是必需的。例如布洛卡区左顶叶的局灶性损伤会导致失语症，于是可以假定布洛卡区与语言能力有关。

神经关联这个标准的目标是找出心智与大脑之间的关联：一个理论如果能成功预测哪些病理会导致哪些具体的心理问题，那么它就比不能作该预测的理论更加卓有成效。对理论进行限定就是提高其启发价值，可以提供一些具有高度余波效应（washback）的指示，这些指示对治疗和恢复具有重要作用。

57

从认知角度研究交际就意味着，要把心智行为当作是参与其执行的所有因素的结果，然后从参与者个体的心智状态入手，分而治之。心智哲学家在某种程度上认可这些心智状态本质，诸如注意、知识、信念和个体意向等。于是，心理学家、神经科学家、认知科学家以及人工智能学者们开始接受一些相同的概念。当这些心智状态不再是个体现象而变成集体现象时，称呼它们的术语就变成了共同注意、相互信念和集体意向。对这些集体现象，各学科的观点就不像对待个体现象那么一致了。

上面提到的所有心智状态本身不是绝对的实体，而只是一种结构，对交际必不可少。在此，我就不一一展开讨论了。我只选择与本书主题相关的概念。我给其中的两个概念进行了重新定义：共享信念（shared belief）和交际意向。它们是认知语用学理论不可或缺的基元（primitive）。

2.1 合　作

请看下面泽木古都（Sawaki Koto）的一首诗：

> The darkness of the shade of the pine trees,
> Depends
> On the moonlight.
> （轻松影徘徊，月下显斑驳。）

这首诗只有一种解读吗？我们可以找到对这首诗进行评价、阐述和解

读的大量文献(参见 Deshimaru,1977)。每个人都可以在不同的理解层面上,作出自己的解读。诗歌的读者变成了作者,尽管我们也不否认,泽木通过选择特定的符号,排列出特定长度的字行等手段,对这首诗的解读作了精确的限定。然而同样的一首诗,不同的读者由于个人经历不同、性格不同、58 文化不同,他们所作的解读就呈现出差异,但这些解读都讲得通。假如这首诗按照字面义翻译成拉丁字母,换掉原来的日本语文字,每一个文字都由表示不用意义的偏旁部首构成。日本读者在对诗歌进行解读的同时,还能读出其文字所特有的底层意义,这种通过表意文字传达的丰富意义在翻译成拉丁字母时便会丧失。

我们每读一遍泽木的这首诗,都会有新的解读。而且,随着读者所在语境的改变,读者获得的意义也在逐渐改变。赏析绘画、电影或交响乐也是如此。观众是创作者的合作者,甚至可以说读者与作者一道创作出了作品。原作者的重要性在于:对于每部作品,在"作者一使用者"这个组合中,原作者固定不变。毕加索、迪斯尼和莫扎特已经与成千上万的人打过交道,还不断有新的合作者赏识他们的作品,对其重新创作,对原作品进行完善。文学批评界有一个类似的说法:每重读一部作品就是对原作品的再创造,尽管文字还是原来的文字。

一个行为要称得上是交际行为,至少需要两个行动者,并且都有联合生成行动的意向。交际主体联合在一起的那一刻,意义就建构起来了。**物理同现**(physical copresence)或者说交际者是否处于同一个时空,不是交际的必要条件。

在日常面对面的交谈中,交谈双方的确会共处同一物理环境中,这是典型的交际。但是通过电话进行交谈,虽然交际双方彼此看不到,也非共处同一物理环境,却也可以诚心交流。显然,面对面的交谈与打电话交谈有很多不同:在打电话时,不可能依赖语言外交际,交谈者必须只能依靠语言,因此会失去很多有价值的信息。电话这种交际方式远不如面对面交谈复杂,但是打电话也是一种重要的交际活动,遵循交际的总原则。

现在我们再剔除物理共现的第二个要素——时间共现。如果 A 从悉尼往罗马打电话,她会意识到她的声音要滞后几毫秒对方才能听见,因为声音59 需要时间跨越到大洋彼岸。为了防止交谈抢话,A 和 B 会有意识延长交际空隙以便顺利进行话轮转换。这样就给听话方留出足够的时间,从而使其能够遵守话轮转换规则。尽管信号发出和接收会有滞后,我们仍假定交际主体会遵循会话的总原则,当然有时候也会有一点微小偏差。

通过电子邮件进行交际,信号之间的滞后时间更长,而普通信件的时间

差可以长达数天。在这些情况下，信号的界定以接收的时刻为准，而不是发出的时间为准。一封信件如果丢失，就不能算作是真正意义上的信号，只能看成是交际的中断。换言之，没有一种东西自打产生之时就是信号，信号的界定必须考虑到交际的接收方。因此，当不处于同一时空时，交际发生的时空便是虚拟的，只有听话人接收到信号并且当作是信号时，也就是说，当他认为接收到的是交际行为时，虚拟才会变成现实。

我们可以把通过电脑进行的交际视为虚拟交际。在这种情况下，对交际发生语境的分析是关键的标准。通过电脑进行互动的人们不再是某个系统的用户，而是完全意义上的社交行动者。最初人们被动适应复杂的计算机规则，现在大家都普遍认为对计算机的认知和使用完全取决于人的目标。

意义通过听说互动或读写互动建构起来。交际事件中的意义通过听说或读写的同时执行而实现。空间距离和时间差是由信号传递渠道导致的，而不是交际意义使然。还有一点就是，渠道影响内容：交际主体必须考虑到交际渠道会限制交际内容。交际者会根据渠道的不同自动调整信号。但是，我们必须认识到，熟练掌握一种先进的交际渠道并不是一件容易的事情。使用书面信号进行交际的传统只有二百年，在这之前，邮递是贵族或外交家的特权。电话的出现更是近来的事情，很多老年人仍然不会使用电话。尽管使用电子邮件的人越来越多，但仍然是少数人在用。

60

每一个交际互动都是这样一种活动：参与者轮换主动发话，互动的责任也在参与者之间均摊。在语言哲学、社会学、语言学、心理学、心理治疗等领域，把交际看成是一种共同行为的方法得到了普遍青睐。相比之下，有观点认为交际是一种交际者被动参与的、在时间上延续的活动，这种观点得不到普遍认同。如果把男女的接吻行为的双方切分成互相独立的两个个体加以分析，然后再把个体的身体的、认知的和情感的因素完全分开来研究，这样做有什么意义呢？不管将男女作为个体分别研究取得的结果是什么，两个结果加起来不可能等同于对亲吻行为整体的研究，无论是从观察者的角度，还是从亲吻双方个人的感受角度来看，都是如此。

心理疗法讲究两种方法：合作与操控。一派心理疗法以唤醒病人的意识为原则，即通过与心理治疗学家的接触，逐渐意识到自己的病情。撇开各种具体方法的差异不谈，在心理分析和认知治疗领域，为了让病人恢复健康，需要让他知道自己到底发生了什么。只有深刻理解和接受心理治疗学家所作的分析，并改变导致病人行为的心智状态，病人才会摒弃病态习性，重构自己的生活方式以获得更多的幸福。通过与治疗学家互动的方式一起治疗、一起重构，病人可以自主地选择自己的生活方式。

另一些学派则认为病人对自己疾病的理解对康复于事无补。行为疗法(Wolpe,1969)、暗示疗法(Erichson,1982)、指示疗法(Haley,1963)和家庭
61 疗法(Gurman and Kniskern,1991)都断言病人的身体状况与他们的行为方式相关。在他们看来,治疗学家的任务就是对病人的行为进行直接干预,改变他们的不正常习惯,并把他们引向治疗学家认为是正常的生活方式。这样,治疗学家不用专注他们与病人之间的关系,而只需要以最快、最有效的方法对病人的行为进行重构。

操纵法由行为主义范式演变而来,行为主义认为意义产生的唯一源泉是其信号发出方。因此需要制定周详的计划,进入病人的心里,直接改变其行为方式。操纵法模式不使用谈话的方式,而使用授课的方法,听话人不断接受刺激和正面反馈。信号发出方持续关注信号接收方的反馈。但是发出方关注反馈的唯一目的是弄清楚接收方是否正确理解了信号。自然,信号的理解与否也是按照信号发出方的标准进行衡量的。

根据操纵论,信号理解正确与否,其决定权始终由A掌握:B被用来衡量A的话语的效果。A熟知自己的心智状态,包括她的发话动机和作出的语言选择。这是一个“黑匣子”解释模型,从来没有考虑心智状态如何,而只考查输入和输出。说话人掌握行为的主动权,而听话人处于被动地位;当话轮交换的时候,主动权也随之交换。至于角色转换涉及的因素如理解,知识调整、转换中的冲突等,操纵论语焉不详。

操纵论在交际研究中一直处于主要地位,虽然这种方法得到了广泛应用,但其理论价值不高,与本书介绍的合作法大相径庭。想想电视机整天重复播放的广告吧。这些广告投入巨大,但收效甚微,让观众感到反感。如果他们换一种能够抓住观众注意力的方式,而不是整天重复播放同一条广告,就会换来更大的收益。广告商们竟然不知道行为主义在半个世纪以前就销声匿迹了,观众受到的待遇还不如斯金纳(Skinner,1969)做实验用的鸽子的待遇好,这让人情何以堪。至少鸽子还有吃有喝,不用经受电视广告的狂轰滥炸。

62 从合作的视角看,成功与失败在参与者之间平均分配。后面我们会讲到,听话人对话语的理解承担的责任一点不亚于说话人,他会纠正说话人对共享信息的错误假设。

交际的最常见形式是会话,应视为一种动态的互动。会话是一个整体,在其中,每个主体的话语都会具有一定的意义。有研究把对话进行肢解,切分成一个一个的言语行为,主体轮流承担主动和被动角色,这种研究方法欠妥。而相反的做法则是对的:每一个参与者无论是在发话还是受话的时候,

也无论是在书写或阅读信号的时候，他们始终都是主动的。

传统语言学和心理语言学仍然孤立分析单个的言语行为，我们必须认识到这是一种人为的切分。不要指望这种研究方法会触及问题的核心——要清醒地认识到这些研究者的研究对象是交际，而不仅仅是句子和词语，他们也是如此给自己定位的。本章后文会讨论私人心智状态，即只属于个人的心智状态，如信念、知识、意向和动机等。但是当交际发生的时候，所有参与者的心智状态都同时处于活跃状态，而不是一会儿活跃一会儿不活跃。同样的道理，当两个情人接吻的时候，虽然他们有属于自己的嘴唇、荷尔蒙和情欲，但在接吻时，这些因素都融合成为一个整体。

虽然从认识论角度讲，可以使用一些本质上属于个体的基本概念，我们必须牢记，在自然状态下，互动就意味着一种共同参与的活动，我们在对其肢解以后，对其重构时就要把各种复杂的因素重新还原。另一方面，当我们认识到不能把复杂的交际简约为个体参与者的行为之后，也不能放弃对参与者私人作用的分析。

如果交际都是诚心用来实现合作，并且行动者目标一致，那么研究交际就变得相对容易。实际上，对这种类型交际的研究也是最完善的，研究的对象从两位女士合力搬钢琴(Grosz and Sidner，1990)到芭蕾舞公司排练芭蕾舞步(Searle，1990)，五花八门。那么，如果参与者在言语事件中有不同的目标，还能称得上是合作吗？两个人吵架算是合作吗？下面一段对话引自埃德蒙·罗斯丹的喜剧《西哈诺·德·贝热拉克》[①](Cyrano de Bergerac，1897)：

63

西哈诺：请告诉我，你为什么盯着我的鼻子看？
讨厌鬼：我吗？
西哈诺：我鼻子怎么啦？
讨厌鬼：没啥。
西哈诺：是不是看起来软软的，像大象的鼻子？
讨厌鬼：我从来没有那么想……
西哈诺：或者像钩子，就像猫头鹰那样的鹰钩鼻？
讨厌鬼：我……
西哈诺：鼻尖有瘤子吗？
讨厌鬼：但是……
西哈诺：是不是鼻子上有个苍蝇跑来跑去？要不然我的鼻子到底

① 也译作《大鼻子情圣》。——译者注

怎么啦,有什么不对劲的地方?

讨厌鬼:哎呀……

西哈诺:真的如此反常吗?

讨厌鬼:我真的没看您的鼻子!

西哈诺:那你为什么要看我的鼻子呢?

讨厌鬼:我只是……

西哈诺:所以你看着觉得很恶心。

讨厌鬼:您怎么能……

西哈诺:我鼻子看起来有毛病?

讨厌鬼:您……

西哈诺:鼻形难看?

讨厌鬼:真的没有!

西哈诺:那你为什么盯着看?或许我的鼻子太大了?

讨厌鬼:不是,恰恰相反。我发现您的鼻子有点小,太小了,小的过分了!

西哈诺:什么?开什么玩笑?我的鼻子很小? (1)

请仔细观察上面对话的结构,既保持了关联性、又符合"问题—回答"模式和话轮转换规则。吵架双方的分歧之甚可堪比生死决斗。无论如何,它符合日常规范。相反的观点则关注每一个可以观察到的行为,每个吵架人不断攻击对方,丝毫不考虑任何的合作。如果我们从宏观角度着眼,不局限于某个行为,而是放眼整个争吵这个整体事件,我们就会发现,一个对自己有利的话语其实服从于互相协作的、连贯的整体模式。

64

历史学家维克多·基尔南(Victor Kiernan)在他的《决斗》(1986)一文中详细论证了这样一种观点:决斗其实是一种仪式,一点也不亚于宗教仪式。在决斗仪式中,两个男角斗士面对面单挑,但是他们却正受着社会的评判和控制。至少有两名助手分工监视决斗双方。助手还同时兼任顾问、观察者和导演,他们的主要任务是确保决斗过程符合程序,角斗士机会均等,包括时间、地点、武器和其他条件都要保证公平。决斗双方都不得作弊和违反规则。剑必须等长,手枪子弹数量相同,阳光不能直射角斗士的双眼,等等。即使面临很大的危险,角斗士都竭尽全力为了获取荣誉。如果获胜,将会改变他们的一生。一个人从小被教育要彬彬有礼地对待试图谋杀自己的人,他完全能够做到对所有的人都相敬如宾,这毫无疑问。

诚然,有时候人们也会违反合作原则,比如两个司机有时候会争吵,互相谩骂,丝毫不在乎对方的辩解。这种情景与下面的情景类似:一个好斗的

人突然用刀刺死了受害人。当一个参与者的角色仅仅沦为一个物品的时候，我们就不能把他们参与的事件归为合作性交际。这种情况很少见，原因恰恰在于我们很少会对别人说的话充耳不闻。

即使在实施暴力的情况下，攻击行为也是仪式化的，使得主体在违反社会规范的同时保持一种积极的形象。一个有力的例子就是年轻人参加的攻击行为，这些行为也是按照年轻人群体都知道的规则实施的。

迈克尔·托马塞洛(Michael Tomasello)和他的同事们提出，只有人类才在生理上具备了从事合作性活动(拥有共同的目标和共同执行的行为计划)的基础，这个概念与本书第3章将提到的行为游戏概念异曲同工。这种互动不仅要求参与者理解互动的目标、意向和感知对方，还要求与他人共享这些信息(Tomasello et al.,2005)。托马塞洛运用对比法、进化论方法和发展心理学的方法从多方面论证了他的观点，即：人类有特殊的社交能力，有足够的动力和认知能力来和他人一起感知、体验和行动，他称之为**共享意向性或“我们”意向性**(shared intentionality or “we” intentionality)。

65

2.1.1 会话与行为合作

为了完善合作理论，格赖斯引入了失败与成功的极端例子。当谈话者理解说话人的意愿并愿意为其实现而努力时，就算是成功的交际。如果谈话者未能理解说话人的意愿，或者他对对方的意愿不加理会，并且导致谈话中断，交际就是失败的。这个观点的一大优势就是清楚明了，但它没有考虑两个极点之间的折中情形。为了说明这些其他观点，我们将合作分为行为合作和会话合作。

请看下面的会话：

A：明天是礼拜四，你能送孩子去上学吗？
B：当然可以了。 (2)

A：明天是礼拜四，你能送孩子去上学吗？
B：不好意思，八点之前我需要待在大学里。 (3)

从严格的语言学意义上讲，两个会话都是合作性的，因为B的回答与A的提问相关。如果B作出像下面这样的回答，那他就是完全不合作了。

B：今晚的月亮真漂亮啊。 (4)

但是，从某种意义上说(2B)是合作性的，而(3B)不是。在(2B)中，A不是简单问问B是否愿意承担送孩子去上学的责任，准确地说，A更是在要求

B付诸行动,所以(2B)的回答正是对A的言后意向的顺从。根据埃尔伦缇、巴拉和克伦贝蒂(Airenti,Bara, and Colombetti,1984)的理论,我们不妨说,尽管两个会话都体现了**会话合作**,只有(2B)体现了**行为合作**。

对会话合作和行为合作的解释模型有两个:一个建立在**行为游戏**基础上;另一个建立在会话规则基础上,我们称为会话游戏。这两种游戏将在第3章详细讨论。

66

2.2 心智状态

在任何时刻,人类总要经历一系列心智状态:情感的或认知的,有意识的或无意识的。本小节我们只讨论有助于理解交际过程的心智状态,即那些与人类之间互动有因果联系的心智状态。有些心智状态不是构成交际行为产生和理解的基元概念(primitive notion),对它们不加讨论。我们详细分析如下状态:注意、信念、知识和意识。意志性基元(意向、目标、计划、和交际意向)会在2.3小节讨论,在4.6小节介绍“动机”。

2.2.1 共同注意

参与者需要在交际中有意识地集中注意力。交际者不但要在当前的互动事件中保持高度注意力,而且还要确保其他参与者也在这么做。这就是本书谈到的会话的第一个重要特征:交际者必须确保他们是在并且正在互动。

相关文献把这个前提定义为**接触条件**(conditions of contact)。这个术语提出的目的在于强调一个事实,即交际的第一个前提是:交际者达成共识,他们共同关注交际的进展。赫伯特·克拉克(Herbert Clark,1992)详细分析了西方文化中的交际条件。他坚持认为,目光是与他人建立接触的重要手段。我们通常通过寻求并保持目光接触的方式表示自己有交际的意愿。一个人如果中断目光接触或者在一定时间内不接触,这都表示他不愿意进行交谈。

在6.2小节会谈到,建立目光接触是人类与生俱来的能力,在一个月大的婴儿身上就表现得比较明显了。人类本性喜欢交际,这可以从一些事实看出来,比如人类交际所需要的很多能力都在大脑中先天具备了,并随时可以利用。

67

建立接触的方法不止目光这一种。当交际者彼此看不到对方时,声音就是另外一种方式。请看下面的电话交谈:

A：你好，请问哪位？
B：早上好。我是卡尔。你是恩格斯吗？
A：我是。
B：让弗雷德里奇接电话好吗？ (5)

如果声音的效果不理想，谈话者的一方就会开始抱怨，交际的开头就不会像上面这样顺利了。

只有具备接触条件，交际才会进行。参与者们都知道，从这时开始，所发生的一切都是共知的，不管提到的是自己的行为还是对方的行为。一旦交际双方都保持注意，关注双方在交际中的所作所为，那么交际各方都可以认为对方会注意到以下事实：

1. A和B的所言与所行。比如，B会记住A说过什么，并且认为这是共享知识，A说过什么事情，或者A向B展示过什么东西，或者A是否展示过什么东西。

2. C、D或其他参与者的所言与所行。假设是一个由A和B直接参与的交际行为，或者随着交际的进行，A和B扮演主要角色，例如他们需要回忆起曾经有一个过路人问过他们去车站的路怎么走，或者他们必须回忆起，在街上看到一个男人骑着摩托车和公交车撞了。

3. 当A和B正在关注眼前事件的时候，他们需要考虑当前事件的每一个细节，包括那些不是由他们或其他参与者的行为所导致的事件。比如，交际双方都需要记住在他们眼前曾发生过雷电击倒电线杆这一事件。

2.2.2 共享的信念

在语用学的文献中，知识与信念是两个紧密相关的概念。这两个概念通常被形式化为谓词算子或模态算子。传统的观点把信念当作是一个基元。信念的特征由雅各·辛提卡(Jaakko Hintikka，1962，1966)的逻辑理论提出来的一组公理来界定。辛提卡的理论存在**全知逻辑**(omniscient logic)问题：他的理论要求主体必须相信他们每一个信念的所有逻辑推导结果。库尔特·考诺里格(Kurt Konolige，1985)为全知问题提供了一个解决方案，他的模型允许主体具有不完备的推理规则。但是，这个模型的前提仍然是主体必须执行力所能及的所有推理。 68

辛提卡的理想主体与真实的人类主体相差迥异，因为人类主体可以做到：相信某特定事实，但出于某种原因，不对该事实作任何逻辑推理。首先，人类不具备任何形式的心智逻辑，因此就不能准确无误地推导出自己信念的所有逻辑结果。这已经得到了矛盾认知逻辑(conflict mental logic)

(Ribs,1994)和心智模型理论的证明。心智模型理论认为人类具有演绎能力,这种能力源自于人类能够利用心智模型对现实情境进行表征。思维过程就是构建和完善这些心智模型的程序,得到的结果有时候正确,有时候则呈现规律性错误。逻辑是人类发明出来的,它通过形式化使得自然推理能力更加完善。逻辑不是对天生神经线路的激活,如果我们否认这个事实,就很难解释为什么人们在解决涉及演绎推理问题时,经常会犯错误。

人类主体和理想主体的第二大不同在于人类的信念系统有时候出现前后不一致。这种前后不一致有时会导致局部矛盾。人们可能会认识到这些矛盾,但他们通常会忽略。例如,一个人狂热地坚信人人生而平等,但在特定的时候也表现出种族主义的态度。

关于信念系统,还有一些其他理论版本:如赫克托・莱维斯克(Hector Levesque,1984)提出了显性信念和隐性信念;费根和哈尔彭(Fagin and Halpern,1987)试图把**意识**(awareness)这个概念形式化。可惜的是,这些版本在不同程度上也体现了全知问题。这种尝试之所以不成功(就模拟人类行为而言),原因就在于它们把人类主体给理想化了,没有考虑人类的生理局限。这些失败说明,任何严格以逻辑为基础的研究思路,要么假定人类拥有推导自身信念的超自然能力,要么会导致理论弱化,其建立的推理能力远不如真实的人类推理能力那么强大。

69

没有哪种心智状态逻辑理论能将交际模型的所有基元成功形式化。我不打算构建刻画心智状态的一般逻辑系统,我只关注交际特有的推理规则(第4章),目的是解释人类如何生成和理解会话中的言语行为。这些规则能够使行动者实施两种操作:(1)为识别合作者的心智状态而进行合情推理(plausible inference);(2)决定如何继续推动会话顺利进行。

我们也以辛提卡的理论为出发点,认为**信念**是一个初始心智状态。而**知识**是一个派生概念,即知识是关于世界**真实信念**的简称。下面公式描述的条件不仅包括心智状态,而且还包含对客观世界状态的断言。

$$\text{KNOW}_x p \equiv p \,\hat{}\, \text{BEL}_x p \qquad (6)$$

符号"ˆ"代表"并且"("and")。公式(6)表示:一个人知道某事物 p 相当于说,这个人相信 p,并且 p 是关于世界的真命题。

KNOW 算子(知识)也可以嵌套在一个表示心智状态的算子中,比如:

$$\text{BEL}_x \text{KNOW}_y p \equiv \text{BEL}_x (p \,\hat{}\, \text{BEL}_y p) \equiv \text{BEL}_x p \,\hat{}\, \text{BEL}_x \text{BEL}_y p \qquad (7)$$

这样,整个公式描述的是一个心智状态,因为对世界客观状态的描述被嵌套在了信念心智状态之中。公式(7)表示:如果一个人相信另外一个人知

道某事物 p,那么不仅她相信后者相信 p,而且她也相信 p 为真。

可以看出,KNOW 含有指示意义(deictic interpretation)。这相当于将别人的信念与自己的信念进行对比(Miller and Johnson-Laird,1976)。这种事实鉴别算子的功能是对比以下两种情况:第一,A 相信,对 A 坚信不疑的事物,B 也相信;第二,A 相信,对 A 不确定真假的事物或者认为为假的事物,B 也信以为真。对于前一种情况,我们可以使用 KNOW 算子,将其嵌入信念算子 BEL,可得出如下描述: 70

> 戴丝笛蒙娜(Desdemona)[①]相信依阿高(Iago)[②]知道她对奥赛罗(Othello)[③]很忠诚。
>
> 奥赛罗相信依阿高知道戴丝笛蒙娜是不忠诚的。 (8)

在上面两种情况下,行动者对他们信念中的命题内容主观上确信不疑,他们把合作者的信念与他们自己的信念进行对照。戴丝笛蒙娜对自己的忠诚坚信不疑,而奥赛罗也坚定地怀疑她是不忠诚的。我们都努力从自己的主观视角看问题,从主观看,信念内容的真假无关紧要。戴丝笛蒙娜和奥赛罗对他们各自关于依阿高的信念采取的都是指示意义(deictic interpretation)而不是绝对意义(absolute interpretation)。例(8)中的两句话互相矛盾,尽管依阿高不可能同时接受互相矛盾的两个事态。问题的关键在于,依阿高成功地使奥赛罗和戴丝笛蒙娜都相信依阿高认同他们两人的观点。

与此相反的一个例子是,女演员 A 相信她的交谈对象 B 相信某事物,而她本人认为该事物为假。

> 戴丝笛蒙娜相信奥赛罗认为她对他不忠诚。
>
> 西哈诺·德·贝热拉克(Cyrano de Bergerac)[④]相信他心爱的洛克仙妮(Roxanne)[⑤]认为她收到的那封深情款款的情书是帅小伙克里斯蒂安写给她的。 (9)

很显然,戴丝笛蒙娜内心深知自己一直忠于奥赛罗。同样,西哈诺也知道他才是真正写那封情书的人,而克里斯蒂安只是署了一个名字而已。戴丝笛蒙娜和西哈诺都清楚地知道他们的交谈对象的信念是错误的,这种错

---

① 莎士比亚悲剧《奥赛罗》中的女主角,是奥赛罗之妻。——译者注

② 莎士比亚悲剧《奥塞罗》中的一个阴险邪恶的人物。——译者注

③ 莎士比亚悲剧《奥赛罗》中的男主角。——译者注

④ 法国浪漫主义戏剧家埃德蒙·罗斯丹的名剧《西哈诺·德·贝热拉克》中的男主角。——译者注

⑤ 《西哈诺·德·贝热拉克》中的女主角。——译者注

误的信念也最终导致了他俩郁郁而终。

对交际心智状态的探讨离不开共享信念(shared belief)这个概念。为了引入这个概念,有必要区分三种信念:**个人的**(individual)、**共同的**(common 或 mutual)和**共享的**(shared)。为了给我的定义留出余地,我的上述区分是凭借直觉作出的。(对这方面形式化研究感兴趣,或者想了解逻辑与心理学术语对应问题的读者,可以参考 Colombetti,1999。)

到目前我们所分析的所有例子中,主体都相信某事物或者相信别人相信某事物,这些都是主体的独立个体行为,不牵涉主体之间的关联。我们称这种信念类型为**个体信念**(individual belief)。

在有些情况下,所有主体持有相同的个体信念:所有的主体都处于大致相同的环境中或共享相同的文化知识。比如 A 和 B 都对喜剧感兴趣,或者 A 与和平主义者们一样都相信所有的原子武器都应该废除,抑或 A 与所有人一样,相信我们是父母生的。人类互动都是基于类似的信念,这些信念在人们之间传播。我们将之称为**共享信念**(common belief)或**相互信念**(mutual belief)。

71

克拉克(Clark,1996)提出了**共同知识**(common ground)这一概念,指的是两个或两个以上的人们共同享有的知识、信念和预设。有了这个概念,我们就可以根据不同人群的共享信念的种类,划分出文化社团。文化社团是共享某一独特知识的人类群体,这些知识是其他社团的人所不具备的。肝脏病学家们之所以是一个社团并不是因为他们居于同一个村庄,而是因为他们共同享有与肝脏或肝脏疾病相关的信念、实践、术语、规约、价值观、习惯和知识。同理,埃及人最熟悉埃及,天主教徒最了解天主教义,机械工人熟悉各种车辆,集邮家深知邮票,社会学家专攻社会学,吸毒者对可卡因有深刻体会,青年人最知道年轻的感觉,如此等等。每一种专门知识都是由事实、程序、规范构成,还包括认为其他成员也理所当然地拥有这些知识。知识呈现等级性:有些信息是重要信息,每个成员都必须掌握,而有的信息则是可有可无的边缘信息。

但是,只拥有共同信念还不是交际的充分条件。假如某人在一个人生地不熟的国家,不懂当地语言,当她需要向别人传递自己的心智状态时,她不可能用一个只有她自己才懂的手势来传递。除非她认为其他参与者也知道这个手势的意义,否则她的手势在别人看来毫无意义。从外部来看,每一个在场的人或许知道这个手势的含义,但是如果他们不确定别人是否也知道这个手势的意义,他们就不会用这个手势。据此我们可以得出结论:为了实现交际,除了拥有共享信念以外,每个参与者还必须认识到其他参与者也拥有这些共同信念。

共享信念(shared belief)的定义不仅包括那些言语事件参与者们都共同拥有的信念,而且每个参与者都要意识到别的参与者也拥有这些信念。从心理学角度分析,共享信念有一个重要特征:它是主观的,而共同信念(common belief)则是客观的。事实上,没有人能够百分之百确定他人是否具有某一知识,他们最多只能假定别人具有,也可以相信他们是共享的。辛提卡提出的那种真正知识(true knowledge)要求主体必须能够直接看得到别人的心智状态,而不是仅仅根据语境推测。从理论上讲,我可以装作同别人一样认为地球是圆的,但私下却认为它是平的,别人并不会知道我心理到底是怎么想的。就共享信念而言,采取主观视角即意味着从根本上而言,每个主体都拥有一组共享信念,包括主体自己认为的她与他人、其他群体或整个人类所共享的所有信念。 72

西弗(Schiffer,1972)把"相互信念"界定为潜在的无限个体信念序列,以及序列的嵌套。公式(10)表示了原先的定义:

相互知识$_{xy}p$=知道$_x p$ 并且知道$_y p$ 并且
知道$_x$ 知道$_y p$ 并且
知道$_y$ 知道$_x p$ 并且
知道$_x$ 知道$_y$ 知道$_x p$ 并且
知道$_y$ 知道$_x$ 知道$_y p$ 并且
(如此循环,以至无穷) (10)

该公式可以作如下解读,我们能够更清楚看到相互信念由个体信念派生出来:

A 相信 p。
B 相信 p。
A 相信 B 相信 p。
B 相信 A 相信 p。
A 相信 B 相信 A 相信 p。
B 相信 A 相信 B 相信 p。
……如此类推,无限递归。
因此,A 和 B 共同拥有相互信念 p。 (11)

克拉克指出西弗的无限递归公式在认知上不可能实现:为了证实某个信念是共同信念,所有的谈话者必须每次都执行像公式(11)所列举的一系列推理。即便我们承认,人们在交谈中适可而止,比如在第三层次或第四层停止,但最普通的交谈也会给成年人带来很大负担。对不到 10 岁的儿童来 73

说,更不可能作这么多的推理。因为这些推理的嵌套繁多,未成年儿童没有形成足够强大的认知资源。

埃尔伦缇、巴拉和克伦贝蒂(Airenti,Bara and Colombetti,1993a)提出了一个解决方案,他们认为每个共享信念由两个互相关联的基元组成。把共享信念当成是基元是有根据的:人类在很小的时候就能够毫不费力地处理共享信息。正是因为毫不费力,所以我们就没必要提出这么繁琐的推理步骤来解释人们在理解话语时对共享信息的确认过程。如果我问我的女儿海伦,仓鼠在浴缸里做什么,她就会理所当然地把仓鼠在浴缸这个信息当成作为交际前提的共享信息,我的问话不需要她作出繁杂的推理来确认仓鼠到底是否在浴缸里。

关于信念与共享信念的理论还有**不动点公理**(fixpoint axiom)(Harman,1977)。这个理论解释相互信念的循环问题:

$$SH_{xy} \equiv BEL_x(p \wedge SH_{yx}p) \tag{12}$$

SH_{xy}表示主体 x 和 y 彼此都相信 p。公式(12)的意思是当女演员 A 认为 p 被 B 和她自己共享时,也就是说,一方面她自己认为 p 为真,另一方面她相信 B 也认为 p 被他俩所共享。循环就体现在共享(sharedness)出现在等号的两边,即出现在定义一侧,也出现在被定义一侧。

在合取中把信念算子 BEL_x 进行分布,公式(12)可以派生出如下的无限蕴含:

$$\begin{aligned} & SH_{xy}p \supset BEL_x p \\ & SH_{xy}p \supset BEL_x BEL_y p \\ & SH_{xy}p \supset BEL_x BEL_y BEL_x p \\ & SH_{xy}p \supset \cdots \end{aligned} \tag{13}$$

74 符号"⊃"表示"蕴含"。公式(13)表示从共享信念开始,理论上能够产生无限的个体信念序列。翻译成文字更加符合我们的直觉:

既然在 A 看来,她和 B 共享信念 p,就蕴含:
A 相信 p。
A 相信 B 相信 p。
A 相信 B 相信 A 相信 p。
……如此类推,无限递归。 (14)

相互信念公式(10)和共享信念公式(12)的不同在于前者**客观上**为交际双方所共有。这就是说,A 和 B 的确相信 p,因此他们拥有与信念 p 相对应的心智状态。

相反，共享信念有主观视角的介入，因为没有哪个主体能够确信所有交际参与者都拥有同她一样的信念。因此，共享信念总是表达谈话者的视角。A 可能认为某个事实为 B 和她自己所共享，但是这仅仅是一个主观假设，这种对 B 的心智状态的揣测未必与 B 的真实心智状态相符。人们不会真的撬开别人的脑袋查看别人的信念。我们在第 5 章还会提到，在非常规交际中，对共享性的假设起着非常重要的作用，特别是在欺骗(deceit)的情况下。

值得注意的是，公式(13)与西弗的公式(10)正好相反：我们从共享信念开始，在必要的时候通过推理得出个体信念；西弗则是从个体信念入手，追求相互信念。

在我的模型中，交际的两个阶段(即表达行为的理解阶段和说话人意义的理解阶段)用到的所有推理既指明了算子 SH_{xy} 的前件，也指出了其后件。在 SH_{xy} 中，x 指主体，他们的心智过程被规则所表征，y 是她的合作者。于是我们可以说，推理是在 ***x* 与 *y* 共享的信念空间**里进行的。这个空间是本书所建模型的关键，因为交际的关键条件之一是每个主体保持自身的共享信念，以便随着交际的进行对交际参与者的状态持续跟进。 75

2.2.3 意　识

在看待意识这个话题时，大家普遍(无意识地)带有某种偏见。这种偏见随着弗洛伊德那本革命性的、影响巨大的专著《梦的解析》(1899)的问世就已经渗透到我们的文化中了。随着该书的面世，人们理所当然地认为，无意识是一个深不可测的水池，潜藏着意识感觉不到的知识，它可能会影响到人们的行为。根据弗洛伊德的理论，从无意识到有意识就如同在黑暗的屋子里点亮一盏灯：屋子里的摆设还是原来的样子，只不过我们看到了以前看不到的东西。由此可以推出，一旦消除了识别意愿(desire)的阻碍，意愿就会在意识中一览无余。

认知科学却不这么认为。对某个事物的觉察需要构建，它不是心智状态的本能特征。以前处于无意识管辖的事物不可能在意义不发生任何变化的情况下，一下子过渡到有意识状态：这不是把静止的知识从一种状态(黑暗)转换到另一种状态(明亮)，而是一种阐释的过程，是将一物转换成另一物的过程。用认知科学术语来说，从无意识心智状态过渡到有意识心智状态会改变知识的内容，强迫某物进入到特定的阐释框架下，这种框架通常以系列呈现(serial)；在发生转变之前，它是以一种完全不同的方式表征，通常呈平行表征状态(Marcel，1983a，b)。塞尔(Searle，1992)对我们的分析工具作了进一步的完善。他指出，很多认知过程(比如主观句法能力的过程)，既

不是有意识的,也不是无意识的。它们是**非意识的**(nonconscious),前提是它们只体现在神经层面,未经过任何心智加工。

2.3 意向性

意向性有两层重要含义,我们要牢记并区分这两层含义。第一层含义是意向总是指称某事物的,它总是关指某人、某物或某事。无论是行为还是心智状态,只要牵涉意向性,就必定存在一个行动者关注的焦点。行动者使她的行为或思想趋向于那个焦点。我把这层含义称作意向的**指向**(direction)。

第二层含义指的是,意向性总是**刻意的**(deliberateness)。也就是说,一个具有意向性的行为或心智状态可能包含一个人们期望、决定、选择和追求的核心。这个刻意性的核心(the nucleus of deliberateness)不总是存在,因为作出决定后,并不是所有的意向都会形成或实现。为了解释什么是刻意性核心,哲学家迈克尔·布拉特曼(Michael Bratman,1990)举了一个很有名的关于战略轰炸机和恐怖轰炸机的例子。

在一次战争中,可以决定要么只轰炸军事目标(典型的战略性轰炸),要么连民用目标一起轰炸(典型的恐怖轰炸)。其中对民用目标的轰炸意图非常明显,且是故意为之,包括对民居、学校和医院进行轰炸以震慑平民。相反,战略性轰炸的明显意图是刻意只轰炸军事目标。但是有时候,军事设施周围会有民居、学校和医院,这些民用设施也会有遭受轰炸的危险。战略轰炸机在执行轰炸任务的时候有可能不小心伤及平民。他没有刻意企图这么做。对两种轰炸而言,既有指向性(朝着明确的目标)又涉及明显的意图(有意识作出的决定,并努力实施)。恐怖轰炸的目的是通过刻意轰炸平民以赢取战争胜利,战略轰炸不是刻意伤及平民,但是如果真的伤到平民也视为正常,但这绝不是轰炸军事目标行为的初衷。

问题的关键是我们的行为都会带来一些结果:有些是期望的结果,这些结果是构成我们采取某种行动的深层原因。另一些结果是在执行预定目标时不可避免地带来的,这些结果被认为是可有可无,有些甚至对取得主要目标起反作用。举个例子:如果一个人喜欢吃大蒜,她会在每餐中都刻意要求在她的饭菜中放入大蒜。吃大蒜的期望结果是可以起到抗胆固醇和阻挡吸血鬼的功效[1]。可有可无的结果是放入大蒜会改变食物的味道和颜色,而负

[1] 西方传说认为大蒜有驱赶吸血鬼的作用。——译者注

面结果是耗掉一定的成本，还会使我们满嘴蒜气。

在介绍指向性和刻意性两个概念后，下面讨论它们与意识性（awareness）的关系。图 2.1 概括了我作的区分。 77

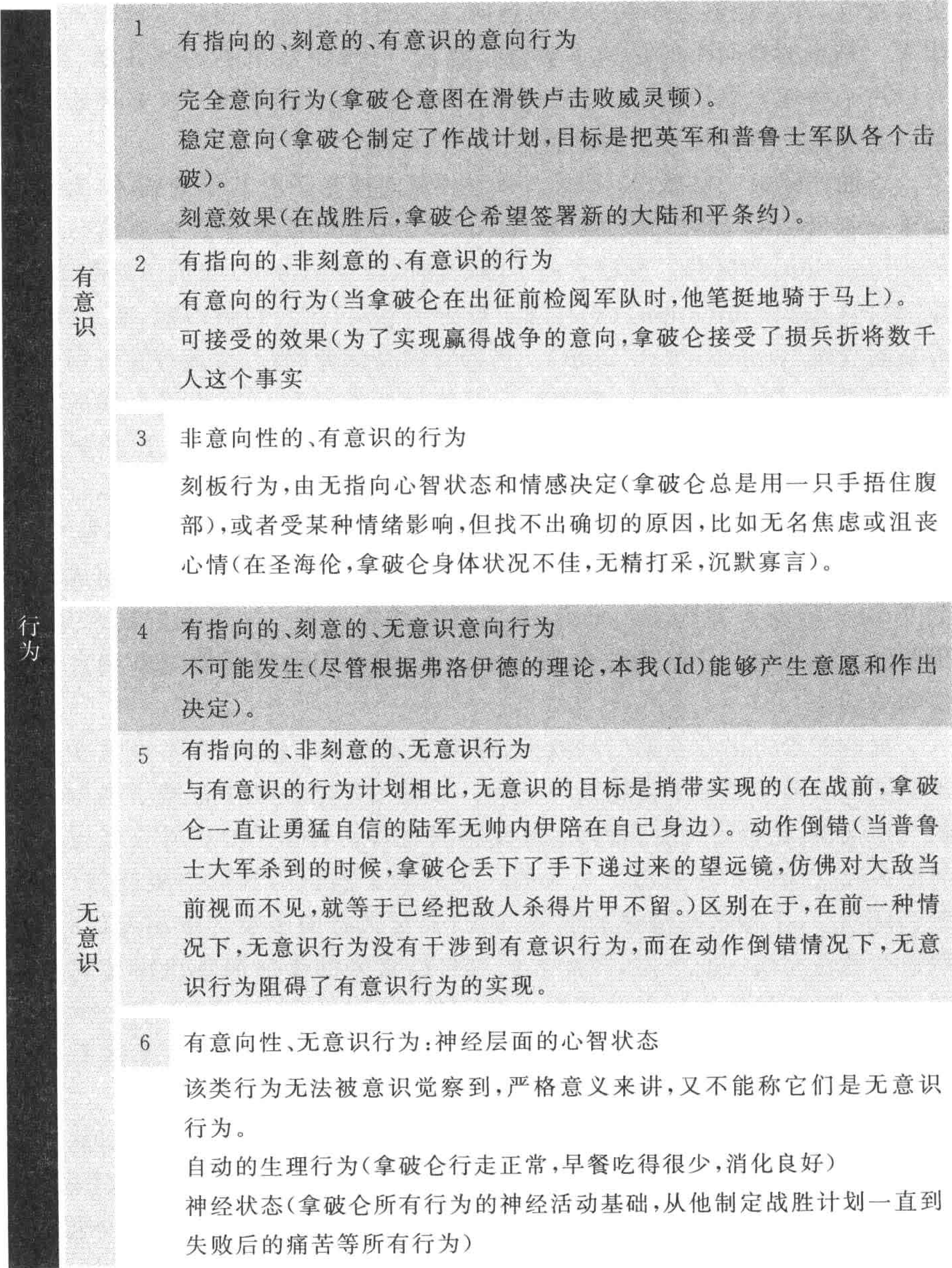


图 2.1　意向性与意识关系示意 78

最清晰的概念是图 2.1 中的例 1 完全有意向性、意识性和刻意性的行为:主体期望实现特定目标,目标既可以关涉自己(我希望头脑安宁),也可以关涉外部世界(我想实现世界和平)。意向不一定用语言表达出来:婴儿也有意向,并且能够意识到自己的意向,但他们没有能力用语言清晰地表达出来。刻意的意向指的是为了实现该意向,已经制定出了行动计划。这也可以用来描述有意识意向。比如我计划归隐禅院,或者加入驻非洲维和部队。有意识的意向相当于能够制定出行动计划。

下面介绍另一对概念,该概念对是对意向被激活时情形的描述,有点类似于塞尔(Seale,1983)对**前期意向**(prior intention)和**行为中意向**(intention-in-action)的区分。前期意向不随时间的改变而改变,我们不妨称为"稳定"意向(stable intention);它有别于行为中意向,后者转瞬即逝,有点像"条件反射思维"(reflexive thought)。前期意向是刻意制定,普遍存在于所有的行动计划中;行为中意向只激活实现总体目标的局部目标或更具体的小目标。接着上文提到的例子,前期目标是整个行动计划的基础,比如归隐禅院;行为中计划就是为了圆满实现归隐这一宏观目标所需要的具体行动的计划,比如觅到一个理想的禅院,找到禅宗大师,辞去目前的工作,等等。

行为中意向是自动执行的,而无需经过刻意的、有意识的深思熟虑。比如开车时,有路人突然闯入车道,我们就会踩急刹车。如果我们硬说是"作出踩刹车的决定",这个说法似乎不太合适,但我们的确能够觉察到自己做出刹车动作。

据此能否得出存在第三种意向,即无意识意向?诚然,人类经常在一些不明动机或欲望驱动下实施某种行为。心理治疗的文献中记载了类似行为的大量案例,这些行为有指向性,其动机只有行动者和治疗医师在经过长时间的多轮交谈后才弄明白。个人的一生充满了意识不到的消极情感(如愤怒、恐惧等),正是这些情感的驱使,人们会对厌恶的事物采取不友好行为。积极情感也充满人的一生,因此人们对自己喜爱的事物表现出由衷的喜悦和好感。通常局外人一眼就能看出我们的情感,尽管有时候我们对他们的判断不认可。这种状态持续多久取决于个人自我觉醒的程度:那些不能认知自我的人可能一生都不会认识到自己的这些深层情感。

79

从定义可以看出,无意识意向不能生成刻意行为,否则就会立刻被主体觉察。精神分析则认为可以生成:弗洛伊德的本我(Id)能够在自我(Ego)不觉察的情况下,决定某种行为。这种观点认为心智由两个矮人组成,他们独立生活,却互相争斗。这种理论显然与本书的理论格格不入。我本人认为,不存在具有完全意向性(有指向且刻意为之)的无意识行为。因此,图 2.1 中

的例 4 是不存在的。

我认为无意识、非刻意的意向是存在的。它只有在生成有意识的行为时才会附带出现(图 2.1 中的例 5)。有意识意向能直接生成行为计划，无意识意向则是随机的，它充分利用各种机会改变所依附的行动，来实现一个意识觉察不到的目标，而不用专门采取行动来实现该目标。如果前期意向是无意识的，它就会造成两种结果：它可能促成有目标(目标是有意识的)的行为计划的制定，也可能阻止该计划的实现。比如，当我正犹豫要不要到剧院看戏的时候，我知道那个靓女西尔维娅也要去，我就会果断前往看戏(此时，我可能没有意识到我喜欢她，也没意识到我迫切希望见到她)。相反，如果我知道西尔维娅的未婚夫(一个让我很讨厌的人，但我没有意识到自己讨厌他；我也没有意识到如果我碰到他俩会感觉不自在)也要去看戏，我就会决定不去。

如果无意识的微观目标符合有意识的宏观目标，前者就会在无形中有助于后者的完成。相反，如果无意识的微观目标与有意识的宏观目标相悖，就可能阻碍宏观目标的实现，这时它就会明显表现出来。 80

接着介绍行为中意向，如果它是无意识的，那么它就会改变根据有意识意向而正在执行的行为。举个例子，我身体前倾与一个我讨厌的同事握手，我可能会下意识地晃掉他手里的杯子。但如果这个动作是在实施前就已经计划好了的，就不能算作是无意识意向。行为官能障碍和动作倒错是无意识行为中意向的典型例子。**动作倒错**由无意识意愿引发，与完成有意识的和明确意图的行为计划相冲突。例如，弗洛伊德(Freud，1901)的研究中提到，一个快要结婚的女士忘记跟裁缝确认订做结婚礼服的事宜，直到在婚礼前晚上八点才记起来，结果裁缝还以为她不想订做了。因为这个细节足以证明新娘子不想穿礼服参加婚礼，所以才故意不记得及时联系裁缝。后果可想而知，她最后的婚姻以失败告终。

有意思的是，认识主体无意识意愿的唯一途径是通过观察其行为，即通过可以直接观察到的结果来判断，而不是以内省的方法分析。如果无意识意愿所寄生的行为没有被实施，之前的意向也就随之消失。这些意愿永远不可能为意识所感知到。即便无意识意愿扰乱了计划好的行为，它也不会被意识到，除非它严重干扰了行为以至于别人都以为是有意而为之。

能否被觉察的关键在于发现主体的行为与她的有意识意向相冲突：主体对自己行为造成的后果“好像”(as if)是受某种意向性的驱使。换言之，无意识的意愿是在事后重构的。这是一种对过去的行为进行彻底解释的有效方法。再看弗洛伊德书中提到的另一个例子。一位女士偕丈夫和另外两位男士共度良宵，其中一位男士与她是情人关系。两位男士朋友送这对夫妻

回家,然后在他们家门前道别。女士向两位男士朋友中的一个鞠躬行礼,单手前伸[①],深情道别。然后她抓住另一个男士(即她的情人)的胳膊,转向她夫君,试图以刚才对待前面男士的同样方法道别。这时,她的丈夫以为妻子在开玩笑,脱下帽子,故作夸张地彬彬有礼状,说:“让我亲吻你的手吧,亲爱的女士。”女士听到丈夫的话吃了一惊,赶紧放下了情人的手,惊呼:“我才不要呢。”丈夫坚信自己的妻子永远不会出轨,还经常发誓说如果她真的出轨,两个人的生活都会遭殃。他内心的这种坚信使他未能注意到妻子“大惊小怪”的异常表现。

81

还有一种类型是刻板行为,指的是有意识但无意向的心智状态。换言之,这种心智状态非刻意选择,无指向性。例如焦虑状态或抑郁状态。在这种情景下,主体完全能意识到她自己处于焦虑或抑郁状态,但无法确定导致这些状态的原因:这些状态是有意识的,但无指向性、刻意性和意向性。主体的行为受到不可控心智状态的影响。

2.3.1 交际意向

下面我们把讨论的焦点从一般行为转移到交际行为。一般简单行为与交际行为的根本区别是交际行为由多人共同实施,即,单个孤立的人无法实施交际行为。虽然我们在讨论一般行为时用单个主体这个说法,而交际互动需要至少一个行动者(A)和一个合作者(B)。其他参与者(C、D 等)可以作为观众参与交际事件。

我把**交际意向**定义为:有意向传递某事物,以及意欲让听话人识别出说话人有传递某事物的意向。更准确地说,A 对 B 具有一个交际意向 p,(即 A 意欲向 B 传达 p),同时 A 希望 A 和 B 都知道以下两个事实:

1. p
2. A 意欲向 B 传达 p。

在 1.1 小节我曾提到,使某个信息被共享还不是真正意义上的交际。真正交际发生的必要条件是向谈话者有意图地、明确地传递了这样的信息。格赖斯指出,交际不仅包括说话人的第一层级的意向 I_1,即在谈话者身上产生某种效果,还包括第二层级的意向 I_2,即第一层级的意向 I_1 为谈话者所识别和领悟。

82

例如,由于我佩戴国王学院的领带,所有人都知道我在那里教书,但据此

① 这里是准备接受吻手礼。吻手礼是流行于欧美上层社会的一种礼节。英法两国喜欢“吻手礼”,不过在英国和法国,行这种礼的人也仅限于上层人士。这种礼节的特点,决定了它宜在室内进行。吻手礼的受礼者,只能是女士,而且应是已婚女士。——译者注

不能断定我是以交际的方式让大家知道这一事实。第一层级的意向 I_1（即让大家知道我在国王学院教书）已经实现，但第二层级的意向 I_2（即大家都知道我急切告诉大家这一事实）没有实现。但如果我说出下面这句话，I_2 就可以实现了：

我在剑桥大学的国王学院教书。　　(15)

在听到我这句话后，听话人不仅知道我在国王学院教书的事实，而且知道我有意让他们知道这一事实。哲学家彼得·斯特劳森（Peter Strawson, 1964）提出，真正的公开交际不仅需要第二层级意向 I_2，还需要第三层级意向 I_3。I_3 能保证 I_2 也被听话人识别。尽管听起来很符合逻辑，斯特劳森的解释非常复杂，其复杂程度甚至赶超格赖斯本人的版本，我们对他的观点不作进一步点评。

埃尔伦缇、巴拉和克伦贝蒂（Airenti, Bara and Colombetti, 1993a）的研究表明，如果交际的界定需要考虑第 n 个层级 I_n，那么行动者有可能不具有第 n+1 个意向 I_{n+1}。在这种情况下当前的互动情景就不会完全公开，因为情景总有一部分不是行动者意欲被识别的，这部分被视为她的私密。

在理论上，这就造成了两种选择：要么假定存在无限层级的意向；要么利用本章前文提到的共享信念理论，给交际进行循环定义。交际意向可以用形式化的方法表示如下：

$$CINT_{xy}p \equiv INT_x SH_{yx}(p \wedge CINT_{xy}p) \quad (16)$$

83

公式(16)表示 x 对 y 具有交际意向 p（用符号 $CINT_{xy}p$ 表示），同时，X 意欲（INT_x）使以下两个事实被 Y 和她自己所共享（SH_{yx}）：第一，p；第二，说话人让 Y 知道 p（$CINY_{xy}p$）。

我们用易懂的语言再稍加解释。A 想对 B 传达某事，与此同时，A 希望 B 知道她所传达的事物，并且知道 A 有意这样做。

再举一例：埃涅阿斯在心爱的人与国家赋予的使命之间犹豫不决。墨丘利[1]向埃涅阿斯传达朱庇特[2]的命令，让他立刻离开迦太基[3]，否则迦太

① 古罗马宗教所信奉的商贾之神，一般认为相当于希腊众神信使赫耳墨斯。位于罗马阿文丁山的神殿落成于公元前 495 年。女神迈亚被认为是他的母亲，母子两神同在 5 月 15 日的节日受奉祀。墨丘利有时被描绘作手握钱囊，象征其司掌商业。更多的时候他被赋予了赫耳墨斯的特征，也穿带翼靸鞋或戴有翼之帽，且手执节杖。——译者注

② 古罗马和意大利的主神，相当于希腊的宙斯。是天空的主宰。同庙祀奉的尚有朱诺和密涅瓦，三神同祀这种传统据说是埃特鲁斯坎人传入罗马的。朱庇特与缔约、结盟及誓言有关；他是共和国和后来的皇帝的守护神。卡皮托尔山上的神庙是罗马最早供奉他的庙宇。对他的崇拜遍及整个意大利，凡被雷击之处都归他所有。栎树是他的圣树。——译者注

③ 非洲北岸的古国；公元前 146 年被罗马所灭。——译者注

基[①]会很快烧掉他的船,因为迦太基对埃涅阿斯的离开伤心欲绝:

赶紧开船:不要犹豫。 (17)

朱庇特不仅希望埃涅阿斯立刻开船,而且希望他认识到这是对命运的顺从。埃涅阿斯的离开不仅是一个普通的行为,而且是对神意的有意遵从。

与共享信念相似,交际意向也是语用学的基元之一。也就是说,它蕴含但不仅仅简化为是意向与共享信念的无限层层嵌套。下面是从公式(16)得出的逻辑蕴含:

$$CINT_{xy}p \supset INT_{x}SH_{yx}p$$
$$CINT_{xy}p \supset INT_{x}SH_{yx}\,INT_{x}SH_{yx}p$$
$$CINT_{xy}p \supset INT_{x}SH_{yx}\,INT_{x}SH_{yx}\,INT_{x}SH_{yx}p$$
$$CINT_{xy}p \supset \cdots$$

公式(16)表示,假设 A 有意向 B 传达某事物,我们就可以推出 A 希望她传递某事物的意向被识别。如果需要,我们还可以推出,A 希望 B 认识到她的最初意向,即让 B 知道她确实意欲让他知道她有传递某事物的意向。以此类推,直到双方能够理解嵌套序列。

在图 2.2 中,我把与行为意识和意向有关的几对概念用于分析交际。

交际	有意识	1	完全有意向的、刻意的、有意识的交际行为 真正意义上的交际行为
		2	有意向的、非刻意的、有意识的交际行为 短语中的词汇序列,或语言外交际行为的体势序列。公开表示意图的效果
	无意识	3	有意向的、刻意的、无意识交际行为 不存在
		4	有意向的、非刻意的、无意识的交际行为 口误。副语言手段:韵律、做手势
		5	无意向的交际行为 A 从 B 的非交际性行动和存在方式中提取信息

图 2.2 交际行为中意向性和意识性关系示意图

刻意的有意识交际行为

交际 交际离不开两个特征:意向性和意识。实际上,为了成功实现交

① 传说中的迦太基女王:迦太基的创建者和王后,与埃涅阿斯坠入情网,在被抛弃后自杀。——译者注

际意向,必须满足两个条件:交谈者必须认识到交际的具体内容(p);意欲传递交际内容的意向也必须为交谈者识别。交际意向的第二个条件保证了它一定是有意识的心智状态。事实上,如果连 A 都不知道自己的意向,她不可能具备让 B 识别出某事物的意向。交际基于交际性意向,因此交际就必须是有意识的。 84

有意向的、非刻意的、有意识交际行为

词语序列或体势语序列 如果意向性不是刻意的,而我们又能够在意识中知道自己的行为,这就是典型的话语词语序列或是复杂行为中的动作序列。正常情况下,人们能够意识到自己在说什么。但并没有提前准备好用哪个句子,句子是即兴说出口的。即不假思索把一串词排列成句,完成具体的交际目标。这是一种交际性的行为中意向:有意识、有目标,但不是刻意为之。有时候也会提前计划好用什么词,比如说话人提前被告知即将说出的话会被录音,或者载入史册。尤其是当我们要写一封重要书信,或者起草一份合同时。 85

公开的意向效果 从交际性意向来看,我们可以着手解决布拉特曼(Bratman)遗留的问题:如何中止非故意的意向链。换言之,到何种程度我们才可以认为效果、效果的效果、效果的效果的效果……已经被理解?归纳推理链和预设的保证是什么?用纯粹数学的方法对预设和推理进行计算无法提供保证。从严格意义上讲,我们有理由认为,只有那些在交际双方看来是明显的、确定的行为效果才会被完全理解,产生效果的行为也是谈话者共同决定的。

从现实角度考虑,该方案提出,交际双方都理解的表达强弱有程度之分。具体而言,即便是在非刻意的情况下,只有那些首先发生,并且交际主体们认为在互动中确定的和明显的效果才是公开的意向。从此刻起,交际意向的确定就成了一个武断行为,不能看作是默认产生。如果一些非刻意的效果紧接着第一个发生的效果而产生并且被理解,这可以归因于语境的作用。这要引起我们的注意,中国有句古语说"差之毫厘,谬以千里",根据蝴蝶效应,"一只南美洲亚马逊河流域热带雨林中的蝴蝶,偶尔扇动几下翅膀,可以在两周以后引起美国得克萨斯州的一场龙卷风"。假如一个善于观察的行动者说她看见了一只蝴蝶在扇动翅膀,我们不能立马就认为说话人意在表达:在地球的某个地方有龙卷风要来临。听话人不能随意解读说话人的言语。

有意向的、刻意的、无意识交际行为

86 不存在的可能性 行为与心智行为既可以是有意识的,也可以是无意识的。但交际行为要受到一定的限制,它们一定总是有意识的。由此不难看出,不存在既传递交际意向又无意识的心智状态。如果我要有意向别人传递某信息,我必须完全意识到该事实。

有意向的、非刻意的、无意识交际行为

口误 第四种可能性是非刻意、无意识的交际意向。同一般行为一样,在这种情况下,只有当意向影响到行为以至使其产生明显矛盾时,它才显现出来。如果对行为的影响还不至于妨碍主要意向的完成,那么这些意向就不会被识别。其中最典型的例子就是**口误**。弗洛伊德(Freud,1901)指出了两种口误,与本书主题相关的只有一种。第一种是受交谈上下文影响而产生的口误,例如,在讨论雕像时,把"米罗的维纳斯"误说成"维纳斯的米罗"。

第二种口误更有意思一些,是由会话外因素引发。比如,某个人可能因为交谈对象酷似其母亲,抑或交际的情景让他想起了和母亲在一起的一幕,而以"妈妈"称呼后者。在发出这个称呼时,说话人能觉察到自己的口误,他自愿发出这个称呼,也知道自己为何会犯口误。尽管如此,他本无意称呼他的交谈对象为"妈妈",也不愿意让后者知道她与自己的母亲长得很像。

战争时代可以找到很多口误的例子,也不难理解(Freud,1901):

> "What regiment is your son with?" a lady was asked.
> She replied: "With the 42nd Murderers"
> (有人问一位女士:"你儿子在哪个装甲兵团?"。
> 她回答说:"第四十二凶手。")① (18)

副语言特征 交谈中的副语言手段在意识的边缘徘徊。事件的参与主体通常不会觉察到自己说话的语气和摆出何种体势。必要时,他们也随时

87 可以意识到,比如交谈对象给出提示,或者突然高度注意自己的言行,特别是一些平时不太注意的行为细节。所以我们认为副语言手段处于意识的边缘位置。这些手段可能被有意加以利用,传递交际意义,前提是要在发话前计划好,并且让交谈者也知道它们载有交际意义。例如,A 故意提高嗓门让 B 知道她很生气,B 也可能故意挤出几滴眼泪表示自己很委屈。

---

① 德语中的 Mörder(凶手)和 Mörser(炮兵团)拼写很像,所以导致了把炮兵团说成了凶手。——译者注

非意向性交际行为与存在的方式

信息的提取　正如我在第1章所指出的，没有意向就不能算交际，只能算信息提取。某人如果观察事物比较细心，他可以随时随地提取信息，尽管有时候语境并没有告诉他这些信息传递交际意义。总之，信息提取就是为别人的行为赋予意义，至于赋予何种意义，就完全靠观察者的观察能力了。这种能力可以用于临床诊断，属于临床语用学研究的范围，主要致力于阐释症状的意义。

技术高超的医生能够从只有专家才能解释的现象中发现重要结论。但有一点我们必须重视，归纳法经常会导致错误的结论。例如，爱吃醋的人常经受背叛之痛，即使他的爱人并无出轨举动。在醋意的驱使下，他谴责清白的爱人有道德错误，而他认为确凿的证据在别人看来完全是无中生有。

在心智过程的认知研究中也提到我们所作的区分。也就是说，正是处在交际过程中的人，通过他们自己的心智状态决定他们到底是在有意传递某信息，还是让信息无意流露。在整个过程中，还要考虑到不同的意识程度会产生不同的意向性。 88

2.3.2 行为计划

传统心理学（Miller，Galanter，and Pribram，1960）和人工智能（Wilensky，1983）都认为**计划**（plan）是一系列的目标等级，涉及实现目标的各种行为。在交际领域，我们需要推知他人的计划以更好地领悟他们的交际信息，以及他们对我们的期望。因此，交际领域对计划的定义需要更加强调主体的心智状态，而不是只关心他们的实际行为。我们以玛莎·波拉克（Martha Pollack，1992）的理论为纲，认为计划由信念组成，这些信念描述的是计划所涉及行为的可行性，以及实施这些行为的意向。

对计划的分析可以在不同层面展开。分析越详细，计划的具体步骤就揭示得越多，不确定的部分就越少。比如，当艾玛·包法利（Emma Bovary）[1]决定和鲁道夫（Rodolphe）[2]私奔的时候，她的计划就是弄清楚她的这个情人是否愿意和她私奔，她不在乎去哪里，只要他俩能在一起。当计划成型的时候，他们决定乘坐由鲁道夫从巴黎租来的私人马车，先去马赛[3]，然后去

---

① 法国名著《包法利夫人》的女主人公。——译者注

② 法国名著《包法利夫人》的男主人公之一。——译者注

③ 法国东南部城市。——译者注

热那亚[1]。此时,包法利夫人一点也不关心如何处理自己的丈夫和女儿,也不关心如何具体实施私奔计划。随着约定日期的日益临近,具体要实施的行动也开始变得明朗,这些具体的行动成为整个行动计划的一个组成部分。于是,艾玛买了个不太重的行李箱和一件有内衬的外衣(Flaubert,1856)。

制定计划需要耗费认知资源和时间,因此,人类喜欢启用现成的计划以保持精力。而且,现成的计划由于多次使用,经过实践验证,具有较高的成功率。就交际而言,一个有完整结构的计划为同属于一个文化的成员所共享。这类计划具有双重优势:首先它能很快让交谈者看出主体的意向性;其次,计划所要采取何种行动也很容易被他人预测到。

除了要区分现成计划和新制定的计划,还要进一步区分个人计划和人际计划。**个人计划**(individual plan)只与计划制定者本人相关。但丁在写《神曲》的时候,并没有考虑让别人参与进来,尽管这本书后来对很多人的生活产生了巨大影响。在本小节,我只讨论对交际意义重大的第二种计划。**人际计划**(interpersonal plan)不仅包含计划人自己实施的行为,也包括一个或更多合作者实施的行为。艾玛、鲁道夫、奥赛罗、依阿高、戴丝笛蒙娜、丘吉尔、希特勒、罗斯福和斯大林,这些人的行为都与别人的行为有千丝万缕的关联。

对这种类型计划的最早研究始于罗杰·香克和罗伯特·艾伯森(Roger Schank and Robert Abelson,1977)。他们提出了**脚本**(script)理论。所谓脚本就是在熟悉的情景(situation)下的一系列刻板行为(stereotyped actions),囊括了个人计划和人际计划。脚本由**框架**(frame)发展而来,后者是一种数据结构,在人工智能领域被用来对刻板知识进行表征(Minsky,1975,1986)。脚本包含在某情景下,人们可以期望的一些场景(scene):引用最多的例子就是饭店脚本,包括顾客进入饭店、点菜、等待上菜、用餐、结账等场景。

与现成计划相对的另外一种解释模式是**共享计划**(shared plans),该模式由克洛斯和西德纳(Grosz and Candace Sidner,1990)提出。共享计划是两个人之间的合作行为,其中,每个主体都相互相信:

1. 她会在共同行为中做应做的贡献;
2. 她做贡献的前提是其他主体也做他们该做的贡献。

共享计划不是由固定的行为串组成。相反,采取何种行为由主体各方不断协商制定,主要目标是达到相互理解(mutual comprehension)。克洛斯和西德纳尝试解释动态会话,他们认为动态会话是交际各方共同指定的共

① 意大利西北部城市和海港。——译者注

享计划。除了遵循理性原则和关于世界的普遍知识，参与者对会话合作者没有任何期待。

共享计划和合作这两个概念够界定一个人相对于他人的身份，并由此建立主体之间的交互行为(reciprocal range of action)。每次行动者的行为出现“越俎代庖”，即便他人有权利阻止她的行为，行动者也必须(a)承认其他行动者扮演的角色，(b)确保自己的角色也得到别人的认可。例如，规矩地排队要求一个人站在队伍中大家都可见到的位置，公开认可排在他前面那个人的位置的合理性，同时也让别人认识到自己站在合理的位置。 90

让别人知道自己的身份，就可以让他们知道可以对自己实施何种合理行为。通过交互信号，我们获得了交互期待网络，这远比香克和艾伯森的简单脚本模式复杂。一方面，宣布我们的身份，方便别人以合适的方式与我们打交道；另一方面，为了让我们宣布的行为成为合格的交际行为，我们需要别人正确对待我们的宣布行为。

社会学家欧文・戈夫曼(Erving Goffman，1959)简明扼要地指出，不管一个人是医生、交警还是教师，他的行为本身、其他存在方式或者如何清楚地向别人彰显自身，这些都不是他身份的指示牌。换言之，这些信号，既不能脱离人本身，也不能脱离人特有的行为方式。实际上，行为方式和彰显自己的方式是某种类型的人自身的有机组成部分。为了成为某种类型的人，就需要别人以相应类型人的身份来对待之。如果别人(包括同事、护理人员、病人和普通公众)都不以对待医生的方式与某个医生打交道(不允许她做医生应该做的事，比如体检、诊断、开药等)，那么，这个医生就缺少成为医生的基本条件。再如一个人想成为一个骗子，但是没有人相信他是一个骗子，也没有人愿意被他诱骗，那么他就不可能成功实施骗局。

当然，一个人可以展现一些外部符号，比如身着白色长罩衣，挂着听诊器，以让别人相信自己是医生。但是如何给人看病或如何使自己的举止可以达到蒙混过关的程度，一般外行人很难做到。事实上，一个人在从业实习期的任务之一就是学习如何使自己具有专业人士的技能，这样，不论在工作场合，还是在在一般场合，即使不宣布自己是医生，也能得到别人的认可。一个人可以在迪斯科歌舞厅假装是外科医生，也可以在手术室假装舞者，但是如果这个人不能通过实施专业医生或舞者应具有的行为证实自己的身份，那么他就会露馅。这时，冒牌的医生最好远离手术室，伪舞者也最好避开舞厅。 91

一个人如何彰显自己的身份，取决于别人在何种程度上能认出这种身份。显然，决定因素在于听众的类型：罪犯希望其他罪犯能认出自己身份，

而不希望很快被警察认出来。民俗方法学家劳伦斯·威德尔和史蒂芬·普拉特(Lawrence Wieder and Stephen Pratt,1990)的研究显示,要想加入某个土著群体并成为其中一员,自己能不能被其他成员认可就取决于自己是否有能力识别某个人是不是该群体的成员。举个例子,某人想成为一个被其他美洲土著认可的土著居民。如果一个试图装作土著的人不能把佯装的土著与真正的土著区分开,那么他的真实身份也会暴露。比如,真正的美洲土著不和陌生人交谈,不管陌生人是不是美洲土著。也就是说,此人一张口就证明他不是美洲土著。而且,如果某个人没有意识到开口说话的人是假冒的美洲土著,那么这就表明他也不是真正的美洲土著。

现在我们介绍"装作"(act as,类似于表现的就像(as if)XX 一样)和"是一个 XX"(being a,即一个角色的所有特征都被内化并且融入到主体的行为中)的区别。前一个是为了欺骗而特意伪装的结果,而后者是通过实实在在的行为表达自己的身份。最明显的例子如"装得跟傻子似的"(acting the fool)和"是一个真正的傻子"(being a fool)。只有真正的傻子才具有傻子该有的必要特质。

92

3 行为游戏与会话游戏

整个使用言语的过程可以看作是一种游戏，这种构想由维特根斯坦(1953，第一部分，第七条备注)首先提出，他最原始的表述是**语言游戏**。使用"游戏"这个词的目的是强调说话是人类活动的一部分，或者"生活方式"的一部分。维氏在使用"游戏"的过程中，赋予这个术语如此广泛的意义，这使得他能够从宏观视角审视一系列通过运用语言而完成的游戏。这也显示了该术语具有极大的灵活性。维氏认为下面这些现象都是语言游戏的例子：

命令和执行命令。
剧院表演。
舞台演唱。
询问，思考，发誓，问候，祈祷。
向孩子展示物品并命名之。 (1)

人们应该关注语言**使用**而不是语言**形式**，这种观点曾经轰动一时，即使在50多年之后的今天仍然备受青睐。然而，正是这种观点的影响力，在很长一段时间里学者们不能够很好地区分两种不同含义的游戏：第一种游戏本身是互动必须遵守的规则，我将这种游戏类型视为**行为游戏**(behavior game)；第二种游戏规定了会话的结构，我将这种游戏类型视为**会话游戏**(conversation game)。

曼恩、摩尔和列文(Mann，Moore，and Levin，1977)也认识到了从心智状态角度解释交际互动的合理性，他们提出了**对话游戏**(dialogue game)这个术语，但他们并没有将其发展成为一种成熟的理论。对话游戏这个术语源于卡尔松(Carlson，1962)，他把对话游戏定义为交换信息的合作活动。这 93

种游戏类型的规则对游戏者何时可以提问,何时可以回答等都作出了具体的规定。因此,对话游戏被视为一种语法,规定了在特定的语境中哪些游戏步骤(move)是合适的。同样是游戏,卡尔松的对话游戏概念不同于我所提出的会话游戏概念,因为我提出会话游戏的目的是根据参与者所作的推理来解释会话中的合作。实际上,把会话视为语法规则这样的研究方法远不如将研究建立在这样的基础之上:参与者共同努力一起玩游戏。历史上有许多哲学家、经济学家、数学家、社会学家、法学家、人类学家、语言学家以及心理学家都曾研究过在互动中游戏是如何规定着人们的行为。但是这些学者的研究目的五花八门,要想用一条主线把他们关联起来似乎纯粹是为了显示自己的博学。在这个领域中,研究最为全面的当属历史学家约翰·赫伊津哈(Johan Huizinga,1939),他从人类历史的各个文化层面(如法律、战争、艺术、哲学等)详述了游戏的重要性。

说到"游戏"就不可避免地会联想到小孩子,儿时的游戏记忆犹新,这些游戏即使在成人身上也依然存在。出于种种原因,我(在论述中)会保留这种玩性,暂不消除。首先,各物种尤其是群居的哺乳类动物,它们在年幼时正是在轻松、开放没有危险的环境中通过玩耍学会了成年人的基本行为。狮子、猴子及人类的后代都是这样学习本领的。在学会游戏的过程中,它们不仅掌握了支配群体生活的法则,还检验了自己在捕获食物、寻觅伴侣及生存方面的能力。然而,游戏不仅仅是教会如何面对生活:高级哺乳动物的游戏是一种自我持续的行为,成年动物全身心融入互动行为只是为了好玩,而这种乐趣本身就是一种回报。因此,毫无疑问,海豚的集体游戏或灵长类动物的社交行为与人类的游戏有很多共同点(这部分内容稍后展开)。

因此,游戏是通过学习成为合作性群体中一个自立成员的一种方式,这种方式可能是为了实现某一目标,也可能本身就是目标。毋庸置疑,游戏对个人生活来说是非常宝贵的,它还能使个人所属的群体得以延续。游戏是我们儿时与关爱我们的人互动的一种常见方式。据此可以说,游戏也是一种自我满足的方式。下面我们介绍几种主要的互动类型,从最常规的类型谈起,一直到最缺少结构的类型。

94

3.1 行为游戏

在会话中,我们必须区分清楚交际能力和互动图式。交际能力是指心智的一般特征,而程式化的互动图式受文化制约。事实上,互动图式或许只

适用于几个人组成的小群体，甚至只适用于两个人。本章论述的主要观点是：交际能力从形式上看具有元层面的特征（metalevel property），支配第一层推理（first-level inference）；这些推理执行的基础是所有主体共享程式化互动图式的表征。

请看下面的具体例子：

A：明天是星期四，你能帮我排一下考试监考吗？
B：周四上午9点副校长要给我们开会。 (2)

在标准语境中，B的回答是在表达拒绝A请求的理由。如前所述，B在会话层面是合作的，而不是行为层面的合作。行为游戏尽管是一个凭直觉提出的概念，却可以帮我们解释例(2)的对话。根据行为游戏概念，我们可以断言，A通过请求实际上提议B和她一起来完成行为游戏：

[教学职责]
X负责周一至周三系里的事务；
Y负责周四至周六系里的事务。 (3)

Y在回复中解释了他有比考试更重要的任务，实际上是拒绝X的提议。因此，X认为Y的回复同时构成一个反请求（counterrequest），即Y反过来请求X帮忙负责考试事务。最关键的一点是，为了合作，至少在会话层面的合作，交际双方必须共享"教学职责"这个行为游戏。实际上，即使Y没有执行X期望他所执行的行为，而未能实现行为上的合作，但有了例(3)所示的相互游戏知识，他们也可以实现会话上的合作。

引入行为游戏的原因是：话语的字面意义只是理解话语的出发点。像"她为什么对我说这个？"和"她到底想让我干什么？"这样的问题才是真正需要答复的问题。如果有人坐在教授的办公室对他说：

我想要杯咖啡。 (4)

显然她（发话人）是在提议"招待客人"的行为游戏，该游戏的规则会让主人有提供咖啡的义务。这时，主人要么给对方提供咖啡，否则就需要解释清楚为什么没有满足对方的间接请求。如果同样的话语出现在另一个语境中，而在这些语境中，教授不需要承担提供服务的义务，比如教授正与同事在公园散步，那么该话语就会被理解为提议执行其他行为游戏，如"去咖啡馆"。然而，如果一个陌生人在办公室门前探头探脑，也说了句"我想要杯咖啡"，那么这个可怜的教授肯定一头雾水，不知此话何解。在现实生活中，该教授可能会找到某种行为游戏来理解这句话，以此弄明白陌生人到底希望

他做什么；否则，他将会完全不知所措。

虽然例(4)的字面义较容易理解，但说话人希望她的话语在听话人那里所产生的效果则需要推理。在刚刚提到的例子中，由于语境不明显，教授和门口的陌生人都找不到一种可以帮助理解当前话语的行为游戏，这就导致了理解的失败。

行为游戏是一种结构，凭借这种结构，行动者可以协调人际行为，也可以在面临歧义话语时，选择正确的意义。

3.1.1 行为游戏的结构

行动者双方要在行为层面合作，他们必须共享或部分共享某个计划。根据埃尔伦缇、巴拉和克伦贝蒂(Airenti, Bara and Colombetti, 1993a)，我把X与Y之间的**行为游戏**看作是X与Y共享的行为计划。行动者双方在同一个游戏中能够互动的共享知识可能是隐性与显性相结合的知识。后面我们还会讲到，交际双方对游戏的表征可能是显性表征，也可能是隐性表征，隐性的知识表征也足以为交际双方的行为提供参照。换句话说，为了玩好游戏，行动者必须在记忆中对游戏有所表征，但他们不一定能够意识到这种表征(如例(7))。

96

行为计划可以看作意向的树状图，那么，根据语境，树叶既可以代表执行某行为的具体意向，也可以表示稳定的意向。除非为了表述清晰的需要，在论述游戏时，我只描述理论上该有的行为。其实，我指称的都是执行某种行为的意向而不是该行为的具体执行过程。因此，与行为具体执行有关的问题，例如运动控制和具体的身体条件等都不在本书讨论范围之内。

除行为外，行为游戏还包括**有效条件**(validity conditions)，它规定了游戏运行的条件。有效条件可以被认为是**适切条件**(felicity conditions)的延伸。适切条件由奥斯汀(Austin, 1962)提出，它们是施为句成功实施的保证。有效条件的关键特征是时间和地点，这些特征不仅适用于施为句，也适用于游戏的任何步骤。然而，有些游戏还要满足一些其他与参与者的心智状态相关的条件，或行为实施的限制条件。这些条件包括(游戏的)方式和效果。就方式而言，试想在一场正式宴会上，我们关键要做到言谈举止要礼貌，比如正确使用餐具、得体的言语交流，而宴会提供给客人什么样的食物及客人对这些食物的喜欢程度如何，则无关紧要。关于效果，试想如果你的未成年女儿侮辱了警察，而警察要逮捕她，为了不让她被捕，你要思考的问题很多，但是在你与警方的互动过程中，时间、金钱或尊严都无所谓，唯一重要的是最终警方能够释放她。

最后，要玩游戏，参与者之间要具备一定的关系。在有些情况下，游戏适应于很多社会场合，比方说，在“向人询问时间”时，参与者彼此之间不相识也无妨。而在另外一些情况下，参与者必须是同一个社团的成员。例如，只有相互都认可对方共同身份的共济会会员才可能谈论只属于该社团的话题。这种极端的游戏只有这两个内部的玩家才可以玩，其他人都不行。例如，有些游戏只能亲子之间玩，而有些游戏则只适合夫妻玩。因此，“关系”指的是只适合两个人一起参与的行为游戏。我们将在 3.1.6 小节讨论这个问题。

97

图 3.1 展示了行为游戏的结构。首先，需要注意的是每个参与者都有自己对游戏的主观理解而非客观理解，因为整个游戏过程是基于共享知识这个概念。共享知识也是主观的而非客观的。然后，我们在每个游戏的名字旁边都标注上每位参与者参与游戏的视角：G(A,B)表明从参与者 A 的视角参与游戏 G；而 G(B,A)则表明从参与者 B 的视角参与游戏 G。

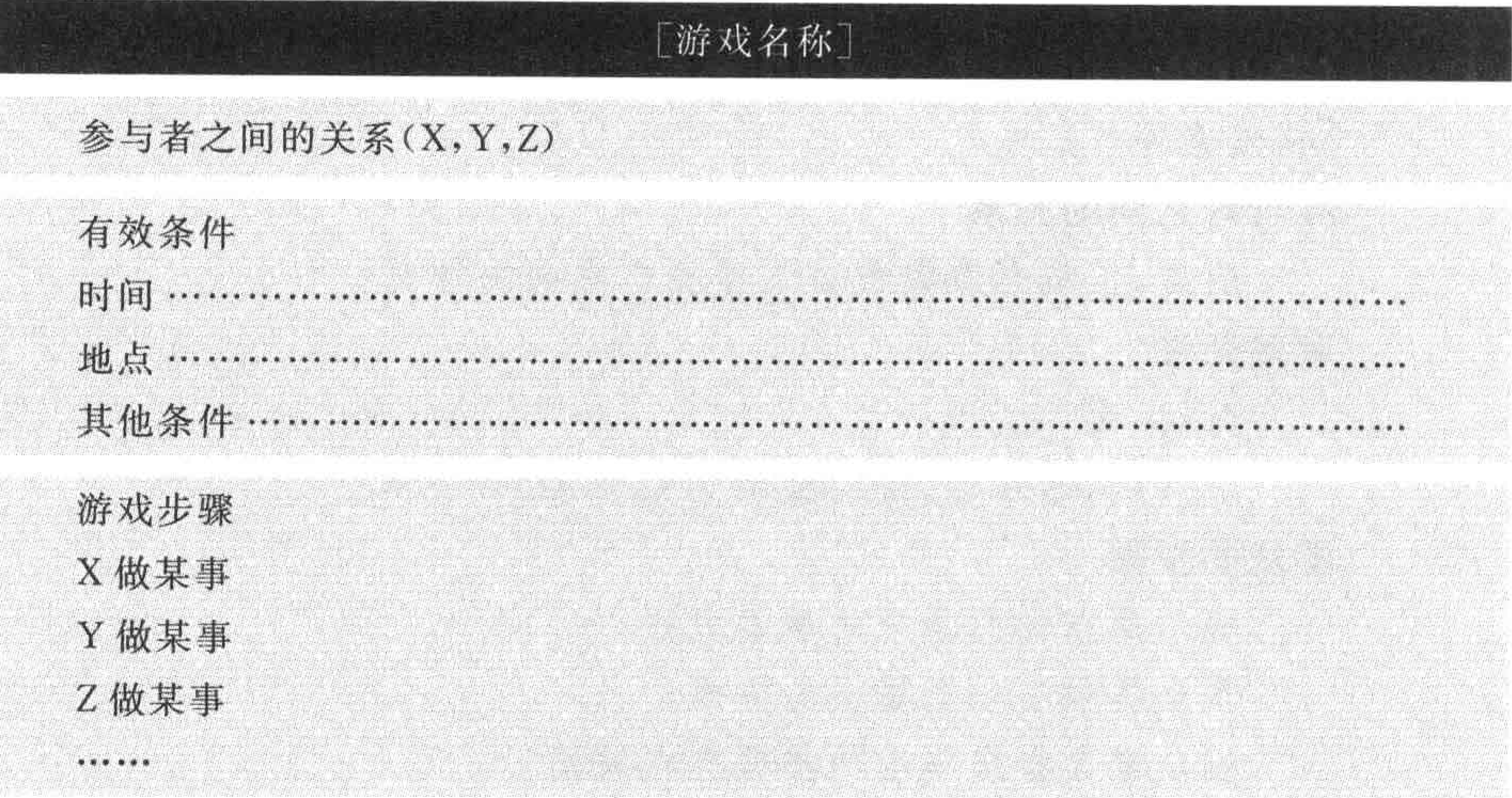


图 3.1　行为游戏的结构

我们将结合例子来解释行为游戏这个概念。第一个例子具有广泛的适用性，即向陌生人问路。

[问路]

参与者之间的关系

无

有效条件

时间：无

地点：无

98

游戏的步骤

X 向 Y 咨询信息

Y 作出相应的答复

X 感谢 Y (5)

上面标出的“无”条件,多少有点夸张,因为会话中总要受一些条件限制。例如,行动者必须操持同种语言,他们必须建立(面对面)接触,等等。我之所以没有标出,是因为它们是交际的默认条件,没有约束力。比如说,虽然交际双方通常来说必须使用同一种语言,但也会遇到如下情景:A 是意大利人,她人在日本,不会讲日语。她在问路的时候拿着一张写着地址的纸条,纸条上写的是日语的表意文字,而她本人不认识这些字。

交际者之间必须建立(面对面)接触这个条件也不是绝对的。比方说,A 写信给 B 询问如何去某个地方,B 知道如何去这个地方,因为他曾经去过。

现在我们来看一个更具体的行为游戏,游戏的两个具体参与者是阿瑟·柯南·道尔(1887)笔下的夏洛克·福尔摩斯和华生医生:

[侦破案件]

参与者之间的关系

朋友,但福尔摩斯被公认为拥有更高的智商

有效条件

时间:无

地点:犯罪现场,或伦敦市贝克街 221B 公寓

游戏的步骤

福尔摩斯询问华生的破案方法

华生提供了一个错误的方案

福尔摩斯指出华生的推理存在缺陷

华生挑战福尔摩斯是否提供正确的方案

福尔摩斯得出正确的破案方案

华生表现出羡慕之情

福尔摩斯最后说:“华生,这个不难。” (6)

把游戏看作是陈述性知识结构就意味着我们可以谈论它们,需要的时候可以提及。但这并不是说游戏行动者必须时刻意识到游戏的结构、步骤或者参与动机。换言之,游戏参与者可以对他们所参与的游戏有显性表征,但并不是必须的。

99

到目前为止,我们所举的所有行为游戏都可以轻而易举地进入参与者

的意识，变成一种能被意识捕捉到的知识。然而，在此有必要阐释一种不容易被意识自动获取的游戏类型。动物行为学家和精神分析学家约翰·波尔比（John Bowlby，1973）曾提出一种母子之间的行为类型，他称为“焦虑依恋模式”。根据他的描述，在母亲处于焦虑和高度戒备的状态下，2～5岁的孩子会对陌生人表现出极度的恐惧，并且不愿意主动适应周围环境，这不利于他的成长。难怪乎，对孩子溺爱的母亲认为自己的儿子自理能力很差，离不开她们的照料。孩子稍微脱离母亲，都会让母亲焦虑不已，而孩子由于母亲的焦虑自己也变得焦虑起来。

撇开这种溺爱培养模式的深层原因不谈，类似的双向互动也容易让孩子患上恐惧症人格结构。这种孩子往往把周围环境看成是险恶的、不可预知的，进而产生强烈的恐惧，觉得自己不可能单独应对周围环境。随着孩子长大成人，通过成功的心理治疗，母亲和孩子都能够意识到这种行为（或“游戏”）的本质，彼此之间也可以坦诚地谈论他们之间的这种行为（或“游戏”）。然而，这种意识对于玩游戏则是多余的，因为孩子在年幼时是游戏的主角，他在那个年纪完全不可能有意识地对游戏进行表征。

为更好地例证无须被意识感知的行为游戏类型，下面我对刚才论述的结构列一个图式：

［难以脱离］

参与者之间的关系

溺爱孩子的母亲/依赖性很强的孩子

有效条件

时间：无

地点：其中一位行动者所要离开的某个地方

游戏的步骤

母亲表现得很焦虑且过分溺爱孩子

孩子的行为表现出缺乏独立性

母亲对孩子的缺乏独立性感到焦虑

孩子对离开母亲感到焦虑

孩子稍有脱离迹象，母亲就倍感焦虑　　(7)

100

上面所列的行为游戏图式是在社会中普遍存在的结构。这里我们要感谢维特根斯坦以及他所提出的语言游戏概念，关于这一点我在本章开始部分已经说过。但是我们还不得不提及另外两位学者，戈夫曼（Goffman）和埃里克·伯恩（Eric Berne）。在社会学领域，戈夫曼（1959）分析了大量的社交游戏，其描述详尽、到位而且精准。他用清晰的摄影表现手法向我们展示了

人与人之间及群体与群体之间的互动。他向我们呈现的东西就如同一场盛宴,在品尝完毕之后我们胃口大开。但是,由于缺少对行动者内心世界的思索,让我们觉得这些行动者只是行尸走肉、行为缺乏动机。

心理治疗师埃里克·伯恩(1964,1970)则恰恰相反。日常生活中那些常见的神经症会根据个人性格不同制约我们的行为模式,对此他作了详尽描述。直觉敏锐的伯恩,既是一位医术高明的治疗师,文笔也很精彩。他主张用简化了的心理分析方法来解释世界,这让人难以理解。在心理分析中,他用孩子、成人、父(母)亲的名称代替了在词汇层面上更加华丽的名词,即本我、自我、超我。只有当他放弃这些不合理的类比时,他的解释才能比其他人略胜一筹,我们方能从他的论述中理解人们参与游戏(既包括个人游戏,也包括性游戏)的深层动因。

3.1.2 游戏的种类

行为游戏有多种分类标准,我倾向于把游戏的外延作为分类标准。我认为游戏在本质上具有某种对等的结构,差别是游戏的参与者数量有所不同。

游戏主要有三类:

101

文化游戏:这些游戏常见于某种整体文化,影响很多人。

集体游戏:这些游戏见之于有人数限制的群体。

双人游戏:这些游戏只有两位参与者。

下面对这三种游戏逐一进行介绍,但要记住这种分类并不是特别严格和无懈可击的(见图 3.2)。

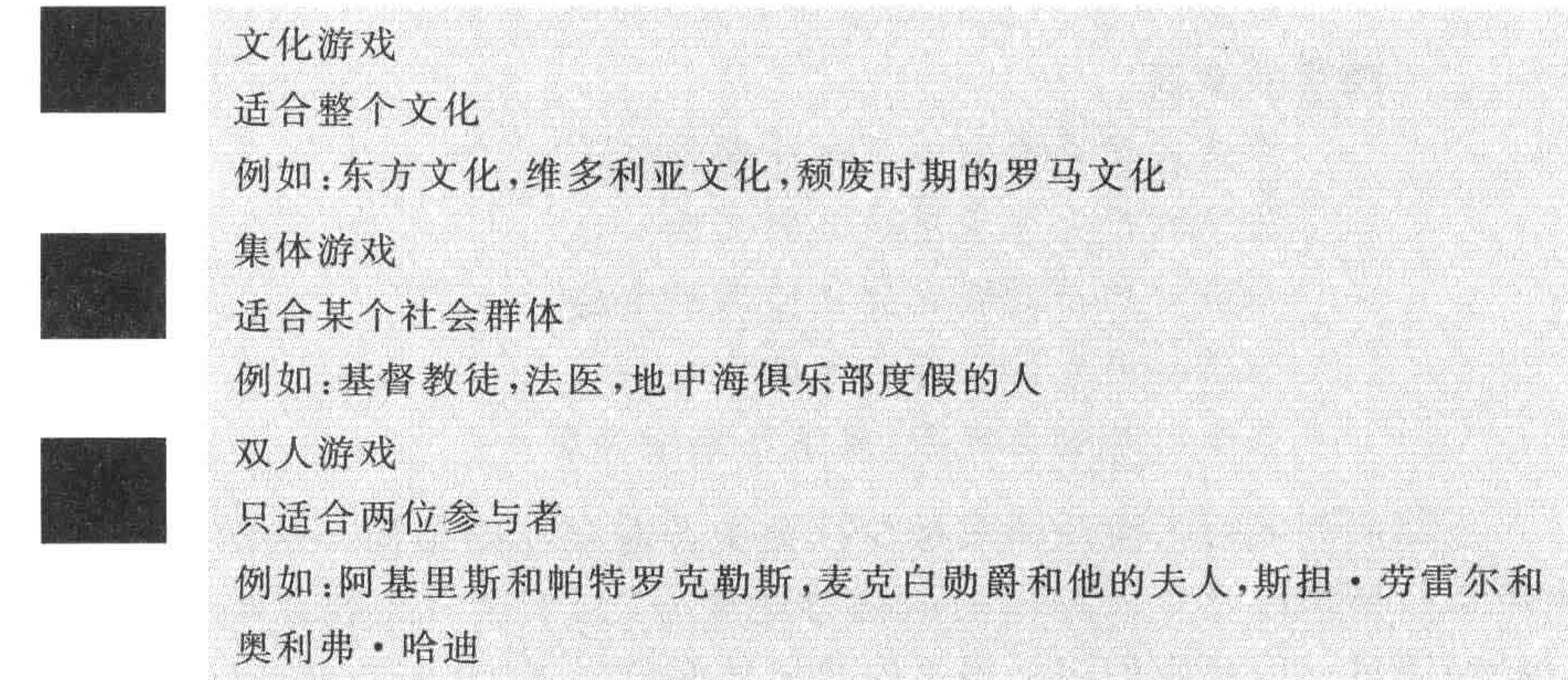


图 3.2　游戏的种类

文化游戏　我所指的“文化”涉及的现象非常广泛,从**文明世界**到**西方**

文化，从中欧传统到**巴黎风格**。这就是说，如果两个来自同个文化社团的人在某个特定的情境中参与某个具体的游戏时，他们相互都明白彼此希望对方做什么。

当然，游戏传播得越广，所期待的行为就会越接近社会规范。这样，这种游戏就既可以通过直言相授，也可以经验相传。这类游戏涵盖了从向人问路到礼仪书本上规定的种种礼节。这些游戏规则因国家而异，对此，旅行者能够充分意识到。例如，在西方社会，对别人说"对不起"是理所应当的，而在日本则是被禁止的，因为在日本对别人说"对不起"就会被理解成拒绝承担责任。跨文化交际学(Piller，2010)和语言人类学(Duranti，1997)的研究都表明文化影响着互动的方方面面。另外，由于受到跨文化心理学(Berry，Poortinga and Pandey，1997)的影响，这种研究方法造成了对普适论的削弱，人们越来越重视种族中心论。这里，我们以"恭维"和"致谢表达"为例。这些表达因文化而异，但在它们的运作中不是很明显。餐桌礼仪涉及很多方面的内容，比如餐后不能打嗝，吃菜吃两轮，而且只能吃两轮(第一轮是出于礼貌；第二轮是表示饭菜很好吃)。常见的礼节如：当别人第一次要求你做某事的时候，要表示拒绝，进而向对方表达自己多么迫切希望对方能够给自己更高的要求，并且自己即使粉身碎骨也在所不辞。在君主路易十三专制统治时期，三个火枪手经常这么做，他们不惜牺牲自己的生命，展示对国王的效忠，如此一来，这种做法就变成了一种宫廷礼仪(Dumas，1844)。愿意接受的要求难度越大，越能清楚表明自己的彬彬有礼和忠心耿耿。 102

再说说副语言特征。性别研究显示，女性说话的速度一般要比男性快2～3倍。通常来说，意大利人的说话速度比法国人快，而法国人则比瑞士人快。非洲人说话时的语调要高过欧洲人，因此种族间的对话，因为文化差异会让他们感到恼怒和不安。

人们对语言外行为的研究已经取得了丰硕的成果。空间关系学显示，不同的文化对互动中在交际双方保持多长距离，有不同的规定。与北方人相比，南方人在交际过程中双方的空间距离要短一些。拉弗兰斯和马约(La France and Mayo，1976)的研究显示，关于眼睛凝视，在北美，黑人和白人需要遵守不同的规则。黑人在说话的过程中眼睛会盯着对方看，但在听对方说话的时候则不会；白人则恰恰相反，听话者会注视着说话者，而说话者只是偶尔看一下听话者，且只有当她即将结束自己的话轮时才会注视对方。所以，在黑人和白人之间进行种族间对话的时候，如果是白人在说话，那么眼神交流不仅少而且短暂；相反，黑人说话的时候，眼神交流几乎不间断。

文化游戏与文化本身的寿命息息相关。吉本(Gibbon，1994)指出，颓废

时期罗马帝国政治和社会生活不同于恺撒大帝(公元前58—前52)统治下的
103 鼎盛时期。文化心理学家认为人与人之间的共同知识已经群体被植入我们的"心智"之中,因为个体从出生、成长到生活都离不开这个群体(Tomasello, 2009)。

我们以应邀赴宴的游戏为例,从历时的角度考查文化差异。18世纪早期的欧洲,客人可以空手赴晚宴。但是,他需要第二天给女主人送一束鲜花并附一张致谢卡片。随着时间的推移,赴宴游戏也发生变化,开始允许客人在宴会当天送花。这样,主人也不用麻烦自己买花(在家摆放鲜花在当时是待客之道),同时,客人在宴会当天可以亲眼看到鲜花给主人家带来的喜悦。后来又有了新的变化,受邀客人亲自随身带花赴宴,或带上拥有相同敬意的其他东西,如一盒糖炒栗子或奢侈品。直到最近几年,这种文化习俗也沾上了商业的风气,客人可以直接带食物作为礼物,如带一瓶酒。要是换成过去,他这么做对主人简直是一种侮辱,好像暗示主人穷得连吃的东西都买不起似的。

在我调到都灵大学时,为了正式为我接风,心理学系主任邀请我妻子、我以及另外一些即将共事的同僚一起用餐。我想带上我叔叔保罗酿制的限量版香槟酒赴约庆祝这一时刻肯定再合适不过了。尽管我再三提议大家一起喝掉,我带来的香槟却始终被搁置在一边。因为主任事先已定好酒了,他也不希望为此而破了规矩,即便我带的是保罗·巴拉的秘制好酒。礼仪的研究,也会涉及社会阶级。查尔斯·狄更斯和马赛尔·普鲁斯特(Charles Dickens and Marcel Proust)描写的维多利亚时期的英国和19世纪末的法国,向我们展示了不同阶级的文化礼仪。

集体游戏 就集体游戏而言,它对参与人群有一定的限制,一般情况下,参与者共同构建和参与他们指定的游戏。具有这些特点的群体,如哈佛
104 大学法学院毕业生,西西里黑手党和越战老兵等。马里奥·普佐[①](Mario Puzo, 1969)说要是有人向黑手党老大求助,他必须谨慎小心,不能明着与他们交易,以免被发现。他描述了这样一个场景:一位意大利移民的女儿被两名年轻人强奸,他们仰仗着自己父母的权势,逍遥法外。因此这位父亲恳求教父为他女儿报仇。他问教父要付多少钱才可以出手相助,使正义得到伸张,唐·柯里昂(让电影爱好者难以忘却的马龙·白兰度饰演)回答说:

> Whatever have I done that you should treat me with such disrespect?

---

① 电影《教父》的编剧之一。——译者注

(我为你报仇,你提钱,这不就等于是羞辱我吗?) (8)

教父答应参与游戏,但是出手的时间和计划完全由教父决定。未来几年后的某个寂静的夜里,求助者会接到一个电话告诉他如何报答教父的恩惠。

战乱那年,我在轻型机队服役,做医疗助理。轻型机队里的飞机都是意大利侦察机和直升机。队员们在空中勇往无敌,在地面却谨慎小心。他们已经习惯了这种双面性生活,因为他们把生命寄托给机械,还要执行极度危险的任务。军官为机械师提供了一切可以提供的物资(从开胃酒到晚餐),并且引以为豪。但军官内部之间的游戏却变得异常复杂。军衔较低的军官会向军衔较高的军官表示谢意;为回报前者,后者有时不得不出手阔绰,而这笔费用非常昂贵,远高于前者答谢后者时的支出。军衔越高,这种回报就越像是冬季赠礼节[①]。在这种礼仪中,人们破财的目的是为了赢得社会地位。有意思的是,如果来访的是其他基地的飞行员,那么他回报下级军官的费用则是由他的同事承担,与军衔毫无关系。这算是例外。

作了适当的修正后,这个游戏同样适用于学术界。在这里教授拜访其他大学的费用由接待他的教授承担。如果当后者到前者的学校回访时,那么前者就可以借机同样以礼相待。这种游戏可以使参与的教授们以零成本在高校之间游学,而且符合人性。因为它以面包和调料的方式在人与人之间建立了深厚友谊,在此之前,双方可能只是点头之交。

集体游戏可能是通过显性方式传授,但通常是经过模仿学会,而且可以在不经意间不费吹灰之力掌握。一个特别有意思的集体游戏是:群体成员希望互相认识自己群体内的成员,而不被群体外的成员识别。玛丽莲·墨菲(Marilyn Murphy,1991)提到,女同性恋者希望认出其他女同性恋,而又不希望外人知道自己是同性恋。这时,她们会使用很多策略:除了观察她们的外表(尤其要注意她们的鞋子,一定是矮跟且舒适的)之外,还要观察她们如何走路(先脚跟着地,然后脚趾着地),坐姿如何(两膝盖间的距离超过25厘米),如何观察其他女人(目不转睛地盯着看),以及如何移动她们的身体(“仿佛身体的各个部位都原原本本属于她们自己,而不是从别人那里借来的,若是身体的任何一个部位有抓伤,她们就会很苦恼”)。

105

双人游戏 双人游戏由两位参与者合玩,而且只适用于参与的这两个人。双人游戏有可能会扩大成集体游戏。通常来说,两个朋友、两个同事或

① 美国西北部印第安人冬季的一个节日。在此节日中,主人慷慨地分赠礼物给宾客,亦希望获得回赠,并大肆毁坏自己的财物,以炫耀其财富,之后并飨以盛宴。——译者注

两夫妻都可以自行制定新的游戏结构。

集体游戏会把文化游戏个性化,而双人游戏可以做到既把文化游戏个性化,也把集体游戏个性化,以至于构建只有自己认识的游戏版本。例如,两个朋友可以用互相羞辱的方式表达问候,而不像别人那样互相问好。小团体的内部语言都是根据这个原理演变而来的。

人们可能会问,是否有比上面提到的游戏适用范围更广的游戏,或者说,是否存在一种适合于全人类玩的游戏?答案是肯定的,一定存在着某些适合于全人类的行为图式。比如母亲保护自己年幼的孩子。但是一种游戏要适合全人类,它必须是先天决定的,从我们出生的那刻起就已经在我们的基因里存在。正是因为这个原因,我们的定义不包含此类游戏。游戏的结构必须通过学习才能掌握,游戏具有协商性,也可以拒绝加入。因此,如果行为图式是与生俱来的,就不属于行为游戏。当然,任何具体行为,不管是先天的还是后天的,都可以用来构成游戏的步骤。

3.1.6 小节还将提到,游戏参与者之间的关系决定了他们要玩何种游戏。

3.1.3 参与游戏

参与者要满足两个条件才能开始玩游戏:一是游戏具有可玩性;二是参与者对游戏感兴趣。这种双重条件在无人参与的游戏(参与者作为被试对象参与的游戏例外)中表现得更加明显。

106

如果有读者在此时此刻有突然想喝茶的念头,那么他就要认识到,只有一种具体的方案,即,他自己给自己沏茶。那他有没有水壶?有没有水?有没有合意的茶叶?缺少任何一个元素,都会阻碍喝茶这个行为的实施,除非另有其他方案。比方说,如果没有茶叶,喝咖啡凑合一下;或者另外制定一个计划以继续实施当前方案:例如自己出去购买茶叶。此外,他还必须有条件实施买茶叶的方案。假如他被缚在床,那么他就不可能执行任何行为,连往茶壶里加水这样的简单行为都做不到。

我们反问自己是否可以实现这个行动计划。显然,行动意向看来是没有任何问题的。然而,需要强调的是现实情况要更为复杂。事实上,当前意向必须服从主体的其他处于活跃状态的意向,包括近期和长远的意向。例如,读者可能希望赶时间阅读完这一章,这样,他就不会中断阅读而去沏茶。还有时候,当前行动意向可能会与长远意向发生冲突,比如说,如果该读者由于身体原因每天必须控制咖啡因的摄入,而今天他已经喝了好多茶了,这时出于健康考虑,他会放弃喝茶计划。

任何意向都会与主体中活跃的其他行动意向发生冲突，这就需要维持一个意向等级；否则，整个行为计划在实施过程中就会被不断地扰乱和打断，就像婴儿那样抵挡不住任何诱惑。我们现在用前面的论点探讨多人参与的游戏，而单人在执行行为计划时的表现也会在参与行动计划的多个人身上体现出来：即游戏是否具有可玩性，是否每位参与者都有参与游戏的动机？关于动机，我们将会在4.6小节专门讨论。现在我们的主要任务是探讨游戏的可玩性。

有效条件分为三类，其中两类（时间与地点）是固定的，另外一类是开放性的，这样任何游戏的条件都是该游戏独有的。下面我们对三类有效条件逐一论述。

107

时间　行为游戏不可能时时刻刻都会发生。例如"工作时间"、"营业时间"和"服务时间"等概念把主体和固定时间绑在了一起。职员接受工作任务，烘焙师出售面包，出租车司机载客到达目的地，这些行为要求只有在他们的工作时间内才可以接受。工作时间之外，他们完全没有义务提供任何服务。

在其他情况下，时间条件就没有那么严格。在家里，人们一般七点开饭，但是偶尔推迟几分钟既不会影响吃饭也不会改变人们吃饭的意愿。最后，也有像例(5)和例(7)这样没有时间限制的情况，但在有些情况下容易激活，有些情况下往往不被激活。

地点　游戏有它发生的情境，在这种情境中游戏的固定步骤才得以完成。据此，奥斯汀(Austin，1962)认为，不恰当的情境使得施为句的实施缺乏适切条件。1.3小节把施为句定义为：这种句子不仅具有表述功能，换言之，这种句子并没有将自己的功能局限于陈述事实、描述状态，而且还具有**行事**的功能。因为行为游戏包括了奥斯汀所提出的全部施为过程，所以一个简单的施为句就相当于行为游戏中的一个步骤。

因此，恰当的情境对行为游戏具有至关重要的作用，奥斯汀曾提到下面这个例子：

I hereby take this man as my legitimate spouse. (9)
（下面我宣布这个男人是我的夫君）

如果说话人不是在婚姻登记处或教堂里举行婚礼时说这句话，而是在海滩或剧院里说的，那么这句话就不能真的让她结婚。用同样的方法来看行为游戏，要是有参与者试图在不恰当的情境中触发游戏，那么她的这种意图是无法实现的。比如，当出租车司机下班后，乘客就不能上车后对司机说：

开到机场,快点! (10)

然后期望司机载她到达目的地。

如果游戏不涉及施为行动的程序,就不会受这么严格的空间局限,至少
108 不会立刻导致行动的失败。尽管如此,地点约束有时还是很重要的。请看一个发生在心理治疗背景下的案例:即心理医生在这个空间里对他的病人实施治疗。一个简单的标准场景包括两张扶椅,或一张扶椅和一张沙发床,摆放在心理医生认为最合适的位置。最常见的摆放方式是能够让医生和病人可以面对面坐着,或者医生坐在病人的后面。背景摆设对诊疗效果至关重要,它彰显医患双方的关系,有助于理解说了什么,还有什么没说。背景摆设是如此重要,即使再专业的心理医生,如果脱离了平时的工作环境,都会感觉极不适应。不在正式背景下进行的心理治疗很难达到效果,因为离开那个特殊环境,很难把双方看成是治疗和被治疗的关系。

时间和地点制约因素经常同时出现,两者共同构成了游戏的有效条件。例如,老师不能随意决定什么时间上课,因为学校的课程表规定了师生上课的教室(地点)和具体时段(时间)。因此,如果某个老师的课安排在周三上午 9 点到 11 点在 39 号教室上课,那么她就不能随意更改上课的时间和地点,除非她征得学生的同意。

通常,专业人士所参与游戏的有效条件更为复杂,对时间和地点要求更高。律师需要按预先约定的时间在办公室或法庭上会见她的委托人。她不可以坐在沙滩的遮阳伞下面提供法律咨询:即使她提供的咨询很到位,她也会感觉没有尽到自己的职业本分,因为这个前来询问的人不能算是真正意义上的委托人。在沙滩上的闲聊不能算作履行本职工作,律师不会真的收取咨询费。因此,她既不用保守职业机密,出现错误也不用负任何责任。

我们当然可以设想出一种特殊情形:一个专业人士可以摆脱时间和地点限制。尽管如此,也必须严格按照游戏的规矩行事。例如,私家侦探尼洛·伍尔夫[①](Nero Wolfe)让那个穷困的女孩(这个女孩是他在希腊的擦鞋匠的女儿,现涉嫌谋杀)付给他一美元作为聘金。一旦尼洛被正式聘用,他就可以使女孩免受愚蠢侦探克莱默(Kramer)的烦扰和来自真凶的威胁。这
109 个真凶同时还杀害了那个老实的擦鞋匠(Stout,1963)。

那些不受任何约束控制的职业随处可见。在这些情况下,职业行为可以随时执行。比如说,警察没有上下班之说,他随时随地可以站出来依法伸

① 美国侦探小说作家雷克斯·托德亨特·斯托特(Rex Todhunter Stout,1886—1975)小说中塑造的人物。——译者注

张正义。在某些国家，警察这种特殊的职业性质可以使他们下班后还可以随身带枪，而保安就不行。另外就是医生，他们在需要时，必须随时出手相救。在任何紧急情况下，他们毫无选择，必须施以援手。医生这个职业受到一种特殊因素的制约，这在其他职业中是没有的。那就是说，即使医生与病人之间没有事先作出任何约定，医生也必须治病救人。然而，这只限于特殊情况。在平时，她有权拒绝接收某个病人。

其他条件　有些游戏可以根据自身特性规定其他有效条件。有些游戏对顾客有具体的要求，如想租车的人必须要出示驾照和信用卡；有些游戏要求其参与者必须满足一定的职业资质，如要想从事医生这个行业，就必须参加并通过所在州规定的医生资格考试；有些游戏则对参与者之间的关系作有限定，如上级只能命令下级，而不能命令其他人，反过来，下级则必须服从自己上级的命令，而不用服从其他人的命令。

然而，鉴于任何约定俗成的互动都可以称为游戏，游戏所规定的有效条件在原则上是无限的。

3.1.4　游戏的步骤

一旦有效条件得到满足，游戏还必须经过各方的协商。这就是说，游戏必须通过所有参与者的同意和接受才可进行。一旦游戏开始后，参与者就要参加整个游戏的所有过程，直到游戏结束。

开启(bidding)　开启可以是一个交际动作或其他行为，相当于游戏的第一步。交际活动通过利用命名或转喻的方式述及游戏本身，换言之，通过指出游戏的任何组成部分来述及游戏整体。比如说，通过提及游戏的某个有效条件或某个步骤的方式。　110

当然，游戏也可以通过间接言语行为的方式引入。例如，行动者可以提到其合作者的愿望来开始游戏。为了遵守礼貌规则，以间接的方式提议开始玩游戏就成为常用的方法，这样做的好处就是万一提议遭拒也不会尴尬。

图 3.3 描述的是萨德侯爵(Marquis de Sade，1791)作品(游戏)中的开场部分，这是一部关于虐恋的经典作品。在这个游戏里，纯洁天真的少女贾斯丁(Justine)被诱拐到一个偏远的城堡，然后被交到一个从事色情行业的年轻漂亮的女子手里，接着她把少女绑起来并在一个浪子前面鞭打，此时浪子正在和他的哲学家朋友们吃饭。这些哲学家先是说服少女保持贞洁不会带来快乐，然后开始以各种方式玷污了少女。

美德的厄运

交际活动

通过名称

[我提议在吃甜点的时候鞭打某人。]

[为什么今晚我们不鞭打这个可怜天真的孩子?]

[今晚吃饭的时候,我安排了鞭打某人。]

通过转喻

[今天我们有没有诱拐人?]

[请准备好绸制绳索。]

[鞭子准备好了吗?]

行为活动

[浪子发给每位客人一条精致的鞭子。]

[贞洁少女连同开胃酒一起被带到一个房间。]

[年轻的淫荡女子捆绑贞洁少女。]

图 3.3　游戏的开启类型

卡拉萨和科隆贝蒂(Carassa and Colombetti,2009)认为,参与者经常利用"开启游戏"来为其合作者提供某种支点(affordance),即提供行动的机会。至于她的合作者处于何种原因而接受还是拒绝她,她不得而知。根据共享知识,她能够知道对方会感受到她提供的支点。

111　游戏一旦开始,就会一直处于激活状态直到正式结束。一般而言,参与者通过自己的行为表示要把游戏继续下去。并非所有的行为都属于游戏,但是当游戏已经持续很长一段时间时,参与者需要不时地确定自己的行为是否得到了正确解读。

在特殊场合和正式礼仪场合,比如学位授予仪式或庭审,就可能有如主席、法官或牧师等这样的人物在场正式宣布仪式开始或结束,但这些场合并不常见。在这些场合下,只有当权者才可以执行游戏的开场部分,在这期间,其他参与者不能打断,除非程序出了问题。同样,也是当权者有权决定游戏何时结束,而其他参与者则不可违抗当权者的决定。

在有些非正式游戏中,参加者可以商量如何结束。原则上讲,全体参与者应该一致认为游戏实现了预期目标,执行规程符合程序,大家都对游戏很满意,至少不会对游戏的执行过程有异议。

在竞争性游戏中,双方参与者不可能对结果都感到满意,但他们必须对游戏执行的过程表示认同。"知道如何失败"说的就是即便失败了,也要尊重"公平的竞争"。这种观念在竞争激烈的环境中备受推崇,因为在这种环

境中,人际关系起伏不定。我女儿海伦(Helen)每次打牌输了以后都会号啕大哭,一方面抱怨运气不佳,同时也对赢牌的人满腹牢骚。对于10岁的她来说,还认识不到我们应该在乎过程而不是结果,因为结果不能总尽如人愿。

参与者可以不同意结束游戏,并对结束游戏表示抗议,他可以控诉游戏没有按规则进行或者目前结束游戏不符合游戏既定程序。这类情况如何处理,将会在下节展开讨论。

步骤(moves) 行为游戏明确规定了构成该游戏的具体步骤,规定得越详细越好,可以避免行动者只按照一种方式执行。 112

比如说,在图3.3所示的游戏中,需要有一位善良的少女来扮演受害者的角色,而她是如何被抓到的这并不重要。她可以是从修道院被绑架来的,或是被丧尽天良的父母卖掉的,或是被见利忘义的骗子所诱拐,这些都不是关键问题。

大体上来说,参与者务必就以下事实达成一致:他们实施的某个具体步骤是否有效,符合语境和参与者的目标。如果游戏的步骤规定,必须做一些事情来让合作者高兴,那么行动者就必须做一些令其合作者高兴的事情:给她的合作者送哈瓦那雪茄、葡萄酒、两张音乐会门票或者两张去波利尼西亚的机票等都可以,只要适合当时的情境即可。

相反,有些游戏极其特殊,或者高度程式化,必须按照规定好的每一个细节来执行。例如,当教皇授予信徒宗座时,不允许任何即兴发挥,必须按部就班。每个行为活动事先都需对其所有的特征描述清楚。如果对其他人也作如此事无巨细的严格规定,就有点不合适了,因为即便其他人物无论多么重要,毕竟不是教皇。

3.1.5 中止游戏

开始游戏并不等于一定要坚持到游戏结束。不过,退出游戏的人会受到社会的惩罚,越重要的游戏,中途退出受到的惩罚就越厉害。**中止游戏**不是说参与者一开始就有不参与游戏的念头,当然他可以这么做;相反,中止游戏指的是参与者开始游戏后,当轮到她采取行动的时候,她选择退出。例如,在陀思妥耶夫斯基(Dostoyevsky)的《赌徒》(*The Player*,1866)里,阿里克谢(Aleksei)开始病态般地迷恋上赌场的轮盘赌完全是自愿的。后来尽管变化无常的波莱特(Paulette)——正是因为波莱特,不幸的阿里克谢才会迷上轮盘赌的——最终意识到她也爱上阿里克谢,并愿意回报他对她的爱时,但此刻的阿里克谢在没有偿清赌债之前是不可能离开鲁尔特恩堡返回俄罗斯的。

有时候法律规定必须尊重既定的约定。如果分期付款者没有在其承诺的支付日期内付款,则其行为将受到法律的制裁。实际上,假如没有自由选择权的话,分期付款所签的合同因已遭到破坏就变成无效的了。如果参与 113 者被迫加入游戏,就别指望她会遵守相关规则。就像《美德的厄运》中那个纯洁少女一样,她是被迫参与游戏,有权逃出魔掌,因此她被捆绑了起来。

在其他情况下,社会群体会去惩罚那些不遵守规则的个人,因为这些个人想方设法地逃避他们本该承担的义务。

有些约定很严格,其规则不仅精细而且还具有强制性,不允许对其作任意解释,每个步骤都描述得非常详细。惩罚措施也制定得极为周详,"天子犯法与庶民同罪":无知不是逃避惩罚的理由,无心之过也要面临惩罚。中国古代的宫廷礼仪只规定了一种惩治违法的方式:杀头。在现代文明中,惩罚方式更具灵活性和宽容性。社会上有那么一些人,他们过着社会寄生虫的生活,一方面占有他人的劳动成果,另一方面自己什么也不做。现代文明中的柔性惩罚措施其目的就是要排挤并孤立这些人,使他们被边缘化。

有些游戏非常灵活和开放,行动者可以自己创造游戏步骤,前提是他们要尊重游戏的宗旨。在作出正式制裁前,需要证明嫌疑人有不良动机,即明显逃避应尽的责任。当代社会法律诉讼的空前剧增与社交游戏的灵活性有直接关系,因为这些诉讼给人们提供了在合法与非法之间更多自由选择的余地。这在以前是绝不允许的。行为规范严格的文化会促使其成员在互动时不敢越雷池半步。然而,这种文化也让人际关系变得更加简单,因为成员只能按照比较固定的模式采取行为。

人们之所以会偏爱某类游戏而讨厌其他游戏,原因在于他们自己的个性以及他们的生活经历不同。但是人们的这种喜好偏向与伦理道德无关。不能绝对说哪种游戏比其他游戏更好。个体的喜好不能等同于整个人类的福祉。20 世纪 60 年代掀起的性解放运动将之前古板的结婚仪式一扫而光,这为异性关系带来了一股新鲜空气。但随之而来的过火的自由让人们无所适从。男性受到的冲击比女性更严重,因为男性被要求相妻教子,温柔体贴,而这些曾经是约束女性的社会规范。

在性选择初期,男女双方有时候会有一些暧昧行为,而性解放运动的倡 114 导者力图运用法律手段禁止这些模棱两可的暧昧行为,这容易让人们陷入困境。美国是这场思想风暴的始作俑者。美国法律要求施事者在执行任何与性有关的行为(哪怕是严格来说不属于性行为的亲吻和抚摸)之前,都要反复征得受事者的明确同意。如果为了防止暴力,必须采用默许方式的话,那么用明确同意的方式就会阻止性行为的发生。事实上,人们都有一种感

觉，那就是用沉迷体育或食物的方式（通常是个人行为）来替代性欲（通常是社会行为）。

如果充当游戏担保人的参与者中途退出游戏的话，那么所有参与者都不会原谅她。在这种情况下，除了一般的惩罚外，游戏团体还会附加其他惩罚措施，以示对这种行为的不满。所以，医生杀害病人比普通杀人犯杀害病人更加令人震惊；法官的腐败行为比政客的腐败更让人难以容忍。无论如何，人们对置身参与的游戏不负责任就是一种不合作，这会让后续互动变得更加困难。尽管人们不相信绝对的相互合作，但是路遥知马力，日久见人心，积极的行为会增加别人对自己诚心合作的信任，而中止重要游戏则会导致不良后果。

社会惩罚的本质被认为越来越不靠谱。这就是为什么在许多文化环境中"丧失尊严"往往会被判以死刑，无论是自杀还是他杀。因此不信守诺言会受到很严厉的惩罚，而且这种惩罚的严厉程度取决于违背诺言对该文化造成的损失。17 世纪至 18 世纪正是日本的战国时期，当时武士道精神盛行，丧失颜面的武士若想挽回自己的尊严，唯一可以补救的办法就是按照规矩自杀，即剖腹自刎。

进化论的观点认为，合作模式是人类的典型特征，它要求社会群体阻止其成员的搭便车行为，搭便车者就是那些不劳而获的人。搭便车者不仅名誉扫地，别人也不会与他们合作，群体中诚实的成员宁愿付出代价也要惩罚不劳而获的搭便车者。托马塞洛（Tomasello，2009）认为，合作与遵从规范也要受到悔恨和羞愧两种感情的制约（"如果我胡作非为，在别人批判我之前，我先反省自己的错误"）。不一定每个人都会自我批评，但是"自我批评"同"破坏名声"和"面临惩罚"等一起构成了巩固社会规范的三种机制。 115

如果参与者了解游戏规则，而她确实没有能力执行这个游戏，而且人们也知道这个事实，那么这种情况就另当别论了。这里我们会提到"失误"这个概念。说到"**失误**"，我们要区分两种不同的情况：一种是不知道预先制定的程序步骤；另一种是虽然知道，但没有能力执行。第二种情况我们将在 5.3 小节讨论。现在我们先来看第一种情况。简言之，如果参与者因为无知而执行了错误或不恰当的步骤时，这是知识性失误。补充一点，参与者不一定会意识到自己行为是不恰当的。她的合作者可能为了避免尴尬，也尽量不去告诉她。根据英国皇室家族的一则趣闻轶事记载，有一次乌干达独裁者爱迪・阿敏（Idi Amin）应邀去白金汉宫赴宴，他误喝了那碗本来让他洗手的装满玫瑰花瓣的水。为了避免尴尬，伊丽莎白女王也将洗指碗拿到唇边，随即在场的所有宾客也都模仿了这一动作。

如果合作者的行为方式模棱两可,那么参与者很难区分“失误”和“中止”。《乡村骑士》(*Cavalleria rusticana*)是韦尔加(Verga)于1884年创作的剧本,1890年经马斯卡尼(Mascagni)谱曲,成为非常叫座的歌剧。《乡村骑士》里的图里杜(Turiddu)暗中幽会前女友,这种不负责任的行为最终让他付出了生命的代价。而在他身亡前不久,他的行为就让他的妻子桑图扎(Santuzza)非常矛盾:究竟她该不该感到生气,究竟是图里杜永远背叛自己,还是他一时失足,她自己都不清楚。一开始,她不是很确定他们的婚姻关系到底有没有破裂。当她得到肯定的答案之后,就狠下决心要报复图里杜。

3.1.6 游戏参与者之间的关系

对于游戏中的两位参与者来说,首先要弄清楚的问题是他们之间的关系是否可以让他们在游戏中产生互动。对参与者之间关系的静态定义的方法就是罗列出双方都相互认可的而且也愿意共同参与的游戏类型。

文化游戏对所有成员开放:通常来说,只要双方参与者讲同种语言就足以保证这类游戏的实现。到目前为止,我们甚至可以肯定地说,只要参与者处于相同的时空坐标,就可以玩一般的文化游戏。

116

对于集体游戏来说,为了构建游戏的组成部分,双方必须认识到一个重要条件:他们属于同一个群体。实际上,两个陌生人初次相遇,往往都会弄清楚他们是否是某个共同社团的成员:

> 碰巧我们俩都是语言学家吗?都是素食主义者吗?都是米兰足球俱乐部的支持者吗?都是共和党成员吗?都是戏迷吗?都有犯罪前科吗?或都是离婚人士吗? (11)

两个人弄清楚了共同的群体,就能够知道他们可以共同玩哪些游戏。知道哪些游戏可以玩不一定意味着非玩不可。两个人只有属于同一个群体就有可能发生互动。这就解释了为什么隐藏自己属于某个特定群体比解释为什么自己不愿意参与某个游戏要来得容易。例如,在国外,你的同胞做出了某个你不喜欢的行为,这时你就不愿告诉他你的国籍。因此,当年在日本的时候,对那些在高级餐厅用餐的因循守旧的意大利人,我总是避免让他们知道我的国籍,避免被热情的同胞请吃意大利面条[1],虽然大家都认为它的味道远远胜过寿司,我却觉得味同嚼蜡。

如前所述,知道某个游戏并不意味着双方就一定希望一同玩这个游戏。这种情况在双人游戏中更加明显。我们宁愿和好朋友保持身体接触,而不

① 作者本人是意大利人。——译者注

愿意和别人接触。

我们可以对关系进行更加动态的定义，专门考虑那些只有两个人参与的游戏，并且这两人之前还没有一起玩过这个游戏。对于每个参与者来说，这就等于他们在问自己这样的问题：

如果我提议的话，对方愿意和我一起玩"游戏G"吗？ (12)

当然，对方答应与否只有真的提议了才知道，对方是否感兴趣也只有游戏开始了才能获知。然而，为了将遭拒绝的几率降到最小，也为了不丢面子，每个行动者都会试图去推测对方可能作出的反应。例如，某个职员正在决定是否邀请她的上司参加自己儿子的婚礼，她会这样预测：上司可能很不情愿接受这份邀请，更糟的是，他可能会当场拒绝，这样就会让双方觉得很尴尬。只有作出类似的模拟和预测才能作出明智的决定。然而，人们可以不去揣摩别人的心思，任何预测都是不准确的，因此他们会反问自己： 117

对方与我之间的关系如何？ (13)

在最复杂的情况下，假设人们有着敏锐洞察力的话，她会这样问自己：

对方是如何看待我们（我和他）之间的关系？ (14)

这两个问题的差别在于：在例(13)中，参与者认为对方与她的关系是客观的、绝对的；而在例(14)中，她认识到了双方对彼此之间关系的理解可能存在分歧。对关系的动态定义，是"可玩游戏"的一个特征，这种定义在本质上是主观的。相反，静态定义是客观的，只要某个旁观者能识别出该具体游戏是否由特定的两位参与者完成，或者这个游戏是否属于他们共享的文化背景即可。然而，严格的客观性很难做到，人们有时候想不到，他们的记忆也是经过主观构建的，或者经历了主观解释，等等。

因此，关系造就了游戏的各种制约因素和各种支点。这些游戏包括已完成的游戏、属于共同文化的游戏，以及那些具有潜在可能性但依靠行动者双方感知的游戏。因此，行动者在问别人问题的时候，就暗示了她相信双方都认为他们之间的关系允许她发问。

贝特森(Bateson，1979)第一次注意到每个交际都包含两个层面：一个是信息内容传递的层面；另一个是关系信号传达的层面。交际互动中的非言语部分负责传达关系信号。例如，我们假设A对B说：

请关上门！ (15)

这句话的语调和其他副语言特征能让B明白A是如何认识他们之间关系的，即双方在权力上是平级还是上下级关系。 118

这种观点具有很好的解释力。尽管如此，也不应该认为交际完全依靠语言外特征来传递关系意义。互动交际作为整体，在各个方面都同时传递着信息内容和关系内容。当然，通过变换语调可以把侮辱性的话语转换成请求，但也不能据此得出关系意义总是通过语言外手段实现的。为了证明这一点，我们来看福楼拜(Flaubert，1863)的《萨朗波》(Salammbô)中发生的事情。利比亚雇佣军首领马托(Mathos)见到萨朗波后立刻爱上了她，而后马托被敌人刺伤，这时囚犯斯潘迪乌斯(Spendius)对他说：

您从狱中解救了我，现在您就是我的主人！您的命令我都服从！

(16)

从概念角度分析，这句话向我们传递如下的丰富意义：斯潘迪乌斯本来已被判终身监禁，但正是由于马托从狱中解救了他，因此他把自己与马托的关系看成是奴隶与主人的关系。因此，在保留“交际两个层面”理论的前提下，最好认为交际的两个层面都可以传递关系意义。

每个游戏都是参与者之间关系的一部分，而这种关系又是我们在决定是否要参与某个具体游戏时所要考虑的主要原因之一。因此，有时为了让游戏具有可玩性，参与者之间的关系还必须作出改变。比如说，心理治疗师是不能当众面见她的病人的。如果双方有意为之，那么必须提早终止这种治疗关系。

在其他情况下，行动者试图通过参加游戏来改变她与其他参与者之间的关系。所以，势利小人千方百计地想加入某些奢华会所，绝对不是因为她对会所的活动项目感兴趣，而是因为她希望通过这种方式获得与其他会员平等的关系。

值得注意的是，有时候A的有些话从表面上看似乎是对B说的，但实际上她是对其他参与者说的。例如，A看似在同姑嫂说话，实际上是在对婆婆说的。在类似的例子中，同样是A的言语行为，传达给B的信息完全不同于传达给C或D的信息。正是游戏类型再次决定了A想传递什么信息(包含概念和关系两个层面的信息)给各位参与者。

119

参与者之间的关系能决定参与者拒绝参加的游戏，如果不存在这种关系，参与者或许会欣然接受邀请。在例(15)中，B可能会拒绝关门，并不是因为他不愿意关门，而是因为他希望让A知道他不愿意成为A发号施令的对象。在此类情况下，人们可能会因为说话者说话的语气而发怒，尽管就命题内容而言，话语并无恶意，甚至是好心好意。

例如，在卢维(Louÿs，1898)的《女人与玩偶》(*The Woman and the Puppet*)中，尽管孔奇塔(Conchita)一再宣称只爱马德奥(Mateo)，但在两人结婚

前她不断地拒绝马德奥的性爱要求。而即便在嫁给马德奥之后，她也发疯似地背叛他，目的是挑逗马德奥的性欲而最终又拒绝被他占有，因为这比单纯的发生性关系更能让她兴奋。而马德奥却被这种妒忌心和挫败感逼得发了疯。最终，孔奇塔死在他手里。临死前她说他们的这种特殊关系并没有让她完成她所热切渴望的事情。

3.2 自由互动

因为并不是所有的人类互动都能表现出行为游戏的特征，所以现在让我们看看，如果情境与那些具备稳定特征的游戏（即共享游戏）不匹配的话，那么到底会发生什么？

在这种类型中，最有影响力的情境就是**非合作互动情境**，即合作被中止。在古希腊，如果一个人被判有罪而流放，则所有国民都不再和他讲话，也不会招待他。人们甚至拒绝给他提供食物和水。显然，在这种没有合作的互动情境中，条件受到了极大的制约，以至于任何关系都不可能有所发展。

值得注意的是，语言并不是决定性因素。尽管鲁宾逊·克鲁索（Robinson Crusoe）和男仆星期五（Man Friday）一开始并不通晓彼此的语言，但他们之间还是建立了很重要的关系（Defoe，1719）。同样，人类学家起初虽然并不懂某个亚马逊部落的语言，但仍能顺利地与他们接触。在这种情况下，人类学家与当地土著人必须找到一个双方都能玩的游戏。当然，如果交际被中止——可能是因为这些土著人原本就是食人部落——那么这种已经建立的关系就会突然破裂。 120

与上述人类学家的例子相比，一个更常见的非合作情境的例子是，由于对方对建立彼此之间的关系毫无兴趣，因而无法建立哪怕是最表面的关系。在这种情况下，虽存在共享游戏，但缺乏激活该游戏的相互意向。

相互合作的另一种可能性就是行动者缺乏共同的行为框架。这种情况超出了文化游戏的正常范围，属于一个新领域，比如某人进入了一个完全陌生的国度，丝毫不了解当地的文化。我们可以想象一个阿拉伯人在波利尼西亚旅游的情景。在詹姆斯·克莱威尔（James Clavell）的书中，他描述了西方人在与东方人（如日本人和中国人）互动交际时所遇到的困难，如在《幕府时代的将军》（Shogun，1975）中，野心勃勃的约翰·布莱克索恩（John Blackthorne）在探寻被日本社会接纳的过程中，在贸易、爱情、战争中都遇到了成

功和失败。日本文化仍保留了16世纪的某些特色,书中对文化冲突的描写具有相当的戏剧性。只要想想美洲土著印第安人的种族灭绝就够了。在内哈特(Neihardt)的自传中,巫医黑麋鹿虽然出生于荣耀且具有贵族传统的家庭,但在他与白种人——从布法罗·比尔(Buffalo Bill)到维多利亚女王(Queen Victoria)——那种令人不解的文明的交流中,留给我们的却是一副凄凉的画像(Neihardt,1932)。然而,即使不超出原有文化传统范围,只要社会环境一改变,以往的社交游戏规则就又不适用了。比如说,当人们开始一份新工作时,她必定会和新同事一起承担新的工作任务。共享同种文化对参与者来说肯定是有帮助的,但是这还远远不够。不过,把人们的行为活动从佛罗伦萨转到巴黎[①]比从伦敦转到危地马拉城[②]就要容易得多了。

最后,当两个来自异域文化的行动者要做到深层次的相互了解,即便他们对彼此感兴趣,他们也不可能真正玩好同一个游戏。所以追求以前的老校友要比追求其他年龄段的人要容易得多。基普林(Kipling)所描述的困境更是难以超越:试想一个大英帝国的代表和一个年轻的印度妇女要做到相亲相爱、知根知底,他们必须克服巨大的困难。

除了上述描述的情境,在其他一些类似的情境中参与者也可以自由制定他们所希望采取的游戏步骤,这就是我们所说的**自由互动**。合作原则当然也适用于自由互动,否则,有意义的交际就不可能发生了。再者,除了参与者当前参与的互动交际外,其他任何只要双方都可能共享的游戏,他们都可以参与。比方说,如果两个波士顿人并不享有任何一个双人游戏(他们彼此不认识对方,社会背景又各不相同),尽管如此,他们仍然共享着当代美国文化以及一系列具有波士顿特色的社交游戏。

121

要使自由互动成为可能,参与者所参加的行为活动就不能有固定的程式。实际上,游戏的大部分内容必须是新颖的。假设这样一个场景:A的车在高速公路上抛锚了,然后B停下来帮她,那么他们之间的互动就没有固定的结构。如果B是过路的而且愿意参加这个游戏,那么具体的情况就要依据“帮困游戏”的规则而定。然而,如果B是专门开事故应急车的政府职员,那么A与B之间的互动就会受到某个既定契约的限制。如果没有互相知道的参考方案可循,那么就只能共同制定计划。

因此,有三种基本的可能性,分别是非社交性情境(nonsocial situations)、自由互动(free interactions)和行为游戏(behavior games):

---

① 佛罗伦萨是意大利中部城市,巴黎是法国首都,两者同在欧洲,文化相近。——译者注

② 伦敦是位于欧洲西部的英国首都,危地马拉城是中美洲国家危地马拉的首都,两个文化差异较大。——译者注

非社交性情境:主体共处相同情境中,既不进行社会互动也不交际。

自由互动:主体在没有事先规定的行为模式中进行合作与交际。

行为游戏:施事者依据事先商定好的行为模式进行合作与交际。

3.2.1 设立游戏

有些游戏需要借助文化传播,如基本的礼貌游戏。它们需要传授才能学会,如介绍新员工熟悉她的工作职责,以及认识新同事以方便她开展工作。然而,有些游戏由行动者自己直接创造。比方说,如果他们觉得自己在某种情境中不可能或不希望执行任何程式化的游戏时,那么他们可以拟定出一个完整的行为计划。

如果这种计划最终成功了,有利于互动交际的进一步发展,或者由于其他原因值得被记住(如对战士来说一次巨大的灾难可能成为一个永恒的参照点),那么该计划就可以作为某行为游戏的基础。在之前经验的基础上复制这种人际互动,就会形成固定的模式,待这种固定模式变得稳定以后,就会成为行为游戏。在创造游戏的过程中,主体有时候会超越游戏本身在更 122 抽象的层面上讨论创造游戏的原因、游戏的特点以及预期效果。只有对游戏有显性表征时,才能进入这种元层面的思考。

自由互动与行为游戏之间有模糊的界限,因此,双人游戏在外人眼里总是很奇怪,甚至无法理解。把行动者联系在一起的因素无非是他们的创造极限,还有就是他们可以从互动中受益。个体获益是一个心理学上的概念,不能从经济学的视角来衡量。获得多大的收益才算足够,这因人而异。因此,像萨德[①]这样的人把自己的快乐建立在别人的痛苦之上,然而像萨克·莫索克[②]这样的人则把自己受虐看成是收获,他们一个愿打一个愿挨,好坏就让外人去评点吧。

游戏慢慢演变,最终达到高度稳定状态,极不容易发生变化。事实上,用一种游戏去取代另一种游戏要比改变现有的游戏简单得多。在维持原来的游戏基本不变的前提下换一个合作者,这更容易。无论在什么情况下,只有行动者才能干预游戏,而旁观者甚至是最权威的旁观者,从定义上来说只能算局外人。

---

① 萨德侯爵(法语:Donatien Alphonse François Sade, Marquis de Sade,1740—1814)是一位法国贵族和一系列色情和哲学书籍的作者,他尤其因他所描写的色情幻想和他所导致的社会丑闻而出名。以他姓氏命名的“萨德主义(Sadism)”是性虐待的另一个称呼。——译者注

② 利奥波德·范·萨克—马索克(德语:Leopold Ritter von Sacher-Masoch,1836—1895),奥地利作家,以描写加利西亚生活的文章和浪漫小说在所处年代闻名。受虐癖(masochism)一词即来源于他的名字。——译者注

3.2.2 游戏的发展

游戏如何发展?孩子如何习得典型的游戏结构?这是交际学和语言能力发展研究领域的重要议题。母亲是孩子接触到的第一个人。因此,在"母亲一孩子"关系中寻找基本的情感与认知结构就合情合理了。这些结构在孩子成年之后会成为她在情感互动与社会互动中的基本模式。

杰洛姆·布鲁纳(Jerome Bruner,1983)通过引入**模式**(format)的概念第一次详细分析并描述了母子之间的互动过程。这基本上是我所说的行为游戏的雏形。这些母子之间交流的初始模式反映了合作互动的本质。此外,在亲子互动过程中,孩子学会了语言和文化规则,这为他们以后在所处的文化中顺利成长打下了基础。

123

6.2 小节将会论述交际能力的发展,这里我们简单描述一下行为游戏是如何从模式中进化而来的。布鲁纳(1983)认为,模式是程式化的行为结构。它们较为理想化,结构清晰。之所以说它们理想化是因为它们具有构成性(游戏语言是潜在的纯施为句)和自足性(游戏语言在游戏之外没有任何的功能价值)的特征。而且,模式完全是约定俗成的,没有任何的自然属性(也就是说,它们是由人为杜撰的成分构成,它们的组合受规则的支配,不允许随意发挥)。它们的深层结构不允许改动,一系列实现规则支配着游戏的表层结构。布鲁纳所研究的模式是在"躲猫猫"(peek-a-boo)[①]游戏基础上的一个变体。在这个游戏中,木偶由布锥下面的木棒控制,木棒往上一伸,木偶就从布锥里出来了,木棒向下一缩,木偶又被拉入布锥里面不见了。乔纳森(Jonathan),即布鲁纳研究中的被试,在5个月大的时候第一次玩这个游戏。

总而言之,模式有表层结构和深层结构。"躲猫猫"的深层结构有两个局部断点:即木偶的消失与再现。表层结构是由一系列实现规则组成,这些规则支配着游戏的具体执行。躲猫猫游戏中所涉及的要素是可以改变的,比如使用屏幕和其他物体来代替布锥和木偶,木偶隐现的时间和动作也可以变化。此外,还可以改变游戏中使用的语言,以及用多种不同方式向小孩子解释木偶消失的原因,等等。深层结构中则不允许作这样的改变。相反,如果想最大程度参与和享受游戏,就需要准确识别模式的深层结构。出其不意的游戏效果只有通过改变表层结构中的要素来实现。例如,可以改变伴随语言(如"看";"这里!";"喔(表吃惊)!")或行为与行为之间的时距等次

① Peek-a-boo是大人用木偶的一隐一现来逗小孩发笑的游戏,中文叫做'躲躲猫'。类似捉迷藏的一种游戏,不同的是游戏对象是小孩子。大人让木偶突然出现和突然消失的方式,让小孩觉得木偶怎么怎么不见了又突然冒出来了,大人同时用语言吸引小孩的注意。——译者注

要因素。与行为游戏相比,模式体现了步骤与其具体实现之间完美的一致性。

还要重视其他因素,因为这些因素是成年人互动中的共同因素。首先,模式让孩子明白了他们在交际中应该遵守话轮转换的规则。孩子必须在适当的时候接住话轮,并说出恰当的话。其次,角色是可以互换的。例如,一个人藏木偶,而另一个人是观众。但是角色会随着场景的变更而发生改变。乔纳森一开始扮演观众的角色,但到了 8 个月大的时候他开始直接介入游戏,想成为那个操纵木偶的人。就在随后的这几个月中,随着他动作控制能力的提高,他逐渐实现了这一目标。最后,模式让双方都去关注事件的有序序列。因此,它最终让孩子注意到了会话的基本结构。 124

在学习掌握整套模式的过程中,孩子学会了一些基本的互动形式,包括与成年人之间及与同龄人之间的互动形式。这些互动形式成为儿童学习行为游戏的基础和框架,以至于两者的基本结构是相同的。孩子在与父母的身体接触中使用了标准模式,这样做非常重要,因为这体现了互动的原始结构。这种原始结构源自情感和行为。实际上,只有孩子与互动者在情感上具有稳定的关系并且信任他们,孩子才会与之展开智力游戏。因此,五六个月大的婴儿只与固定家庭成员玩游戏(如躲猫猫),这就不足为奇了。

例如,我女儿西蒙娜在她 6 个月大的时候就学会了一种三人互动模式,我们称之为"搬运"。该互动的结构模式如下:我抱着西蒙娜站在我妻子边上,我妻子要么也站在我边上要么躺着;我慢慢地把西蒙娜递给我妻子,然后再抱回来;当孩子和她母亲接触时就哈哈大笑,当我要把她抱回来高举过头顶时,她和她母亲都表现得依依不舍。这种模式在不同的时间、不同的地点重复多次。孩子总是很积极地参与其中。"搬运"游戏每次都稍微变换花样,直到 6 岁的时候她还依然喜欢。只是这时候她身体太重不容易抱了,尽管搬运的次数是减少了,她也没有表现得很生气。

无论是乔纳森与他母亲玩的躲猫猫游戏还是西蒙娜与她父母玩的搬运游戏,正是这种亲子之间情感纽带才使得结构模式得以建立和巩固。既然情感纽带在这些游戏中如此重要,那么从中找到纯情感性的互动模式也是完全可能的。为了验证这个假设,必须借用情感方面的研究。由于这一领域的文献资料极其繁杂,所以我将沿用波尔比(Bowlby,1988)的方法。

通常我们在孩子 12 个月大的时候开始研究他们的情感模式,18 个月大的时候进行检验。情感模式的稳定性取决于母亲态度是否始终保持一致。就是说,如果母亲面对孩子时的行为始终如一,这种模式就容易固定下来。 125 还有一点也值得注意,孩子通常会与母亲形成某种情感关系,而与父亲形成

另一种情感关系。如果这两种情感一样的话,那么孩子表现出与成年人相同的认知结构的可能性就会增加。相反,如果父母照料孩子的方式迥异,那么孩子将来拥有的自由度将会随着父母照料方式的差异程度而上升。

就行为游戏而言,如果孩子只掌握一种情感游戏,那么这将成为她日后获取灵感的唯一游戏。如果她掌握了多个游戏,那么今后她将能够更自如地掌控生活。认知模式的风格与情感模式类似。与情感模式一样,认知模式也是建构并解释人们终生经验的基本框架。情感模式影响着孩子对于自身、他人以及世界的看法。在本书的后半部分,我们主要讨论游戏的认知层面,因为它们是交际中最重要的因素。毋庸置疑,情感层面在交际过程中也发挥着至关重要的作用。

3.3 会话游戏

会话游戏被定义为一组任务,每位参与者在会话过程中必须按照既定的顺序完成这组任务。每个任务都是话语产生或理解过程中的一个阶段。关于话语的产生与理解过程将会在第4章中详细论述。而且,会话游戏还具体规定了在普通会话与特殊会话中,各个不同的阶段分别是如何连接在一起的。

各个阶段的任务是通过一组名为**基层规则**(base-level rules)的推理规则完成的。会话游戏可以被概括为是一组**元规则**(metarules)。元规则不仅规定了每个阶段要执行的任务,而且还规定了下一阶段要激活的任务。为了让分析描述形式化,我们运用了规则的概念。当然,大脑里根本不存在这种东西,所有思维过程都是通过神经元活动实现的。

各个阶段的元规则通过逻辑公式来确定其任务,而逻辑公式本身则是通过基层法则得出的。另外,无论任务完成与否,抑或压根还未开始,元规则都规定了下一步要做的事情。

126

因此,会话游戏明确了**对话**(即一系列的言语行为)应如何实施。对话是一个至少包含两个主体的高度结构化的活动。真实情景对话的结构已经为人种方法学家(Psathas,1979;Schenkein,1978;Turner,1974)广泛地研究过,他们主张在研究社交互动时必须采用非定量化和人种学的方法。他们主要研究自然会话的发生规律,为会话的历时研究提供了宝贵的数据。

对话蕴含了**整体结构**与**局部结构**。整体结构决定会话的开展。特别是,整体结构厘定了会话中各阶段按序列连接起来的路径。我把一个**序列**

(sequence)定义为一个信息交流块,交流块中的不同信息通过强语义和语用手段联结在一起。大多数互动都包含以下三个话语序列:开场序列、主体序列和结束序列。其中被研究最多的当属电话会话,因为电话会话的整体结构比较有规律可循(Schegloff,1972)。

经过详细分析,我们认为对话是由**话轮**的更迭组成的,而且每个话轮是由同一个行动者发出的一系列言语行为。**话轮转换**(turn-taking)已经被萨克斯、谢格洛夫和杰弗逊(Sacks Schegloff and Jefferson,1978)作过广泛研究,它是对话**局部结构**的一部分。局部结构支配着同个话轮内部不同言语行为之间的关系。由此可见,一个话轮由多个言语行为构成,而且言语行为与言语行为之间具有连贯性。《奥赛罗》的第一幕有力证明了话轮的这种特性:亚戈(奥赛罗的旗手)伙同威尼斯绅士罗德里格(他曾经暗恋过奥赛罗的妻子黛斯德莫娜,但被她拒绝)去找参议员勃拉班修(黛斯德莫娜的父亲)并告之他女儿和那个摩尔人(即奥赛罗)逃走了。

亚戈:醒来!喂,喂!勃拉班修!捉贼!捉贼!捉贼!留心你的屋子、你的女儿和你的钱袋!捉贼!捉贼!

勃拉班修:大惊小怪地叫什么呀?出了什么事? (17)

此外,局部结构也支配着连续话轮之间的关系,其中一个概念就是**相邻语对**(adjacency pairs)。谢格洛夫和萨克斯(1974)认为相邻语对是言语互动中的固定序列,例如"问候/问候","提供/接受一拒绝","提问/回答",等等。比方说,如果某个话轮问了一个"问题",那么邻近的话轮通常来说就要提供"回答",如:

127

罗密欧:生下了嘴唇有什么用处?

朱丽叶:信徒的嘴唇要祷告神明。 (18)

或者,在起始序列完成之前,插入一个具有澄清功能的序列:

亚戈:醒来!喂,喂!勃拉班修!捉贼!捉贼!捉贼!留心你的屋子、你的女儿和你的钱袋!捉贼!捉贼!

勃拉班修:大惊小怪地叫什么呀?出了什么事?

德利哥:先生,您家人都在吗?

亚戈:您的门都锁上了吗?

勃拉班修:咦,你们为什么这样问我?

亚戈:哼!先生,有人偷了您的东西去啦,还不赶快披上您的袍子!您的心碎了,您的灵魂已经丢掉半个;就在这时候,就在这一刻工夫,一头老黑羊在跟您的白母羊交尾哩。 (19)

要是人们更改对话中这种固定的话轮转换结构,如例(18)与例(19)中各自的话轮顺序颠倒过来的话,那么这两个对话将会变得非常可笑。

哲学家戴维·刘易斯(David Lewis,1969)认为,对话就像合作的游戏,如果双方心里都能理解对话,那么他们就能双赢,如果双方或有一方理解有困难,那么对话就是失败的。这样的话,当前最恰当的处理策略就是由马丁·皮克林与西蒙·加罗德(Martin Pickering and Simon Garrod,2003)提出的对话机械论心理学,即**互动结盟叙事理论**(interactive alignment account)。他们运用**协作**(coordination)的概念来说明对话者在成功的对话中相互配合,就像参与者在成功的联合活动(例如,国标舞舞者,双手持锯的伐木工人)中相互配合一样。他们还分辨了协作与结盟,认为结盟出现在对话者间拥有相同表征的那个层面。

皮克林和加罗德(2003)认为,话语的产生和理解过程肯定是对等的,这就要求参与者和合作者的表征也应该是相同的。对话双方都会凸显相同的信息,因此就容易把这种相同的信息添加到他们的情景模式中。交际双方以隐性的共同知识为基础进行互动,而且他们还利用这种共同知识作为一种补救互动失败的方式。皮克林和加罗德的分析是客观的,因为他们认为透过上帝的眼睛可以解释对话过程中所发生的一切。实际上,他们已经做 128 到了充分描写整个对话过程,这些描写就如同对话录音那样滴水不漏。而我关注的是每个实施者的心智状态,即使是对相同对话的描写,我和他们的也不一样。虽然有些差异,但我认为这两种方法是互补的。

认知语用学认为对话的整体结构源于对行为计划中的共知。因此,对话的整体结构并非源于语言规则,而是源于行为游戏。总而言之,行为游戏 129 统辖着整个互动过程,而会话游戏则支配着对话中局部结构的协调发展。

4 交际行为的生成与理解

我不打算用形式化的方法分析对话的基本轮换，而是从整体上阐释会话结构，因为会话图式是人类最特殊和最根本的交际形式。我们在第 2 章中已经看到，与其说会话是一场乒乓球比赛（主体轮流交换信息），不如说是主体双方在交际过程中同时合力，构建共赢。

然而，认识到这一点并不是说不去分析会话结构的细节了。对共同构建的会话进行微观解析有助于我们了解对话结构的轮换性特征，而且对话结构包含明显的轮换，轮换之间有对话间隔。意义的构建是以并行的方式进行，而不是以交替的方式进行。但是，这种分析方法有其自身的要求，而且把会话结构“分而析之”，其重要性一点也不亚于重构复杂的自然会话。

基本的流程是：行动者发出话语，合作者构建话语的意义表征。在理解会话时，合作者的心智状态也会随话题内容的变化而改变。接着，合作者计划会话的下一个步骤，并且予以实施。这里的规则包含着一个二元模式的交际行为，涵盖了从理解话语到作出反应等若干过程，即从重构说话人想要传达的意义到确立需要作出回应的高层意向的过程。

如果行为者（A）对合作者（B）说了一句话，那么我们可以把 B 的心智过程分为五个逻辑上相互关联的阶段：

第一阶段：表达行为（expression act），即 B 从言内行为出发重构 A 的心智状态。

131

第二阶段：说话人意义（speaker meaning），即 B 重构 A 的交际意向，包括间接言语的意向。

第三阶段：交际效果（communicative effect），这一阶段包含两个过程：

(a) 赋予（attribution）[1]，即 B 将诸如信念与意向等的个体心智状态赋予 A；

[1] attribution，社会心理学也译作归因。——译者注

(**b**)**调整**(adjustment),即 B 关于会话主题的心智状态会随着 A 的话语而发生变化。

第四阶段:反应(reaction),即 B 生成他即将在回应时需要交际的意向。

第五阶段:回应(response),即 B 作出明确的交际回应。

把这五个阶段有机联系在一起的是会话游戏,更正式地说,这就相当于一套元规则。这套规则的标准顺序就像描述的那样,从第一阶段一直到第五阶段。然而,前三个阶段中只要有一个阶段失败,这条正常的心理链就会中断,而直接跳到反应阶段(即第四阶段)。这是因为会话游戏规定:即使合作者没有理解行动者的话语也可以对她的话语作出反应。例如,合作者可以要求说话人澄清一下刚才所说的话。图 4.1 列出了这五个阶段的整体结构。

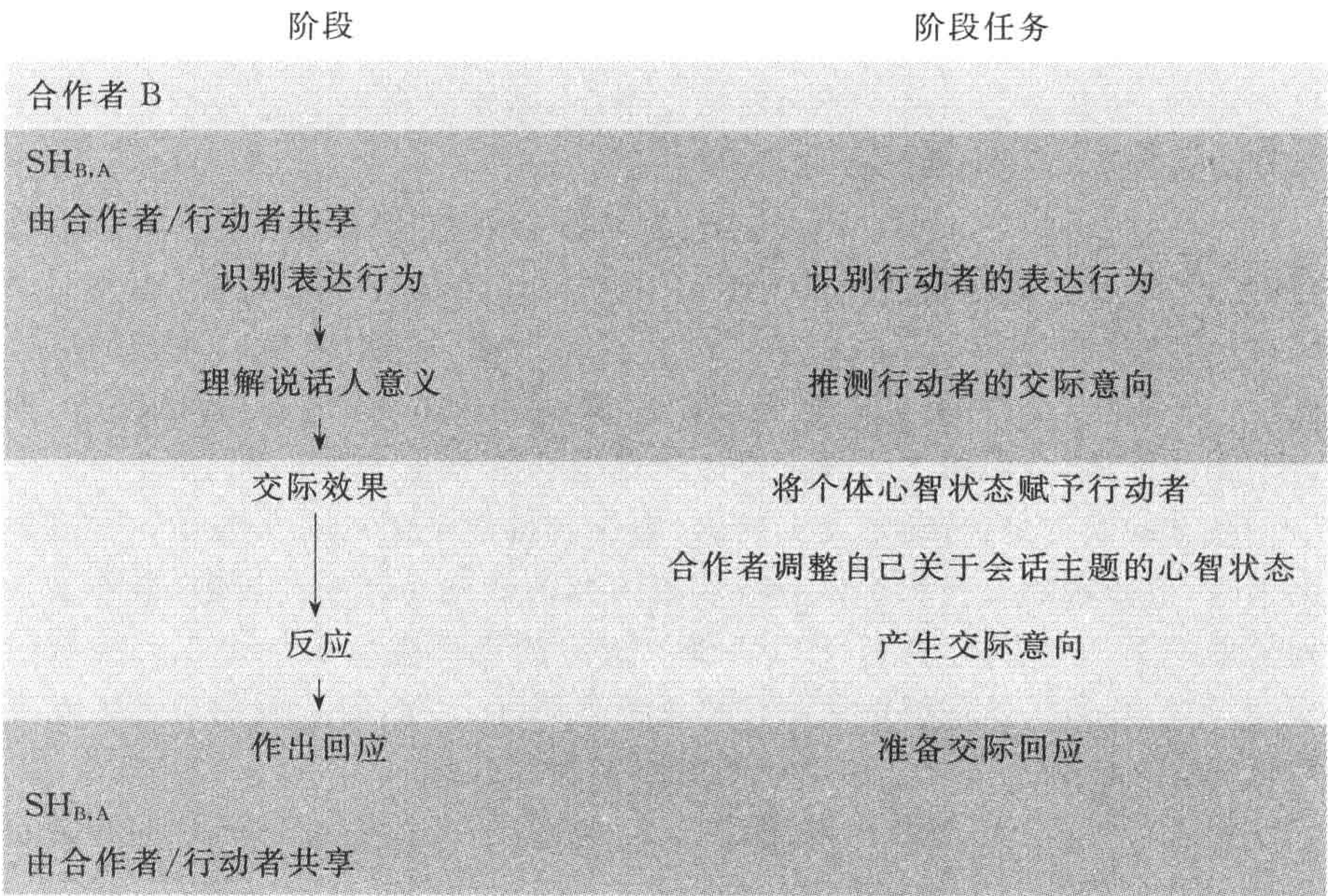


图 4.1　交际行为理解与产生的五个阶段

来源:埃尔伦缇、巴拉和克伦贝蒂(Airenti, Bara, and Colombetti, 1993a)

完成每个阶段的任务都要受到一系列基准规则的制约。这些规则明确规定在执行具体任务时应该调用哪些辖集依赖推理(dominion-dependent inferences)。在不同的阶段,这些规则发挥着不同的作用。我必须强调的是,这些规则是为了便于描述交际互动的一种手段,而不是说它们就真正存在于我们的心里或大脑中。

理解表达行为(第一阶段)和理解说话人意义(第二阶段)受到特定规则

的制约。原因是理解话语是两个人共享和合力完成的过程，所以行动者原则上必须预测出她的合作者是如何重构她所说话语的意义的。换言之，“理解”规则是意义的组成部分，因此所有参与互动的交际者都能够共享意义构建的过程。

与前两个阶段相比，话语在合作者身上产生的效果则属于个体心智过程的问题。既然如此，那么就需要结合个体的动机与一般智商来分析，而不是诉诸共享的社会规范。这意味着支配第三阶段的规则是无法穷尽的。

第四阶段是反应阶段，这与前面三个阶段又有所不同。这个阶段的任务是酝酿交际行为，而交际行为则始于对话流触发的个体动机。因此，我们有可能找到一组能够描写合作互动的规则。这些规则没有普遍性，从逻辑上讲也没有必要，它们取决于施事主体所处的文化环境以及对话发生的具体语境：用本书的术语说，这些规则取决于正在发生的行为游戏。因此，我不会对基准规则作介绍，而是简单举一些例子罢了。如何根据文化类型和情景类型对第四阶段的规则进行定义就交给种族学家们去完成吧。

132

第五阶段是产生回应阶段，回应的生成依赖于高度专业化的计划过程以及一系列共享的语言及语言外的规则。本章将会对第五阶段进行一个全方位的探讨。

在本章，我自始至终都会借助形式定义的手段。形式定义简明清晰，有助理解。当然，我在采用形式定义的同时还会结合案例分析和语言描述。不管怎样，接下来我们只对元规则作形式上的描述。对相应规则的形式定义请参考埃尔伦缇、巴拉和克伦贝蒂(1993a)。

133

4.1 识别表达行为

我把**表达行为**定义为交际行为的具体实现，由行动者(A)明显展示意向，意在让合作者(B)认识到该行为是针对他的。就言语行为来说，该阶段的起点是 B 对 A 所发出的话语进行分析。从言内行为上看，受话人 B 要理解命题内容 p 以及字面话语的言外之力 f。有一点需要记住，言外之力表明话语应作何理解，换句话说，就是说话人在发出话语的那一刻执行了什么样的言外行为。字面言外之力有如下几种主要类型：

断言类：“阿方斯，你是一个虐待狂。” (1)

疑问类：“利奥波德，你是一个被虐待者吗？” (2)

指令类：“罗密欧，不要认你的父亲，否认你的名姓。” (3)

我把命题内容当作是基元,不需要进一步细分成指称词和谓词。这就是说,我的会话理论将会定位在命题层面。

尽管言内行为通常也用来表达说话人的心智状态,但并非必然如此。例如,如果 A 希望提高自己的英语水平,从而大声重复一周七天的名称,我们就不能推断出她有任何的心智状态,因为她只是发声而已:

Sunday, Monday, Tuesday, Wednesday, Thursday, Friday, Saturday. (4)

既然这样,B 就不能从 A 的言内行为中推断出她有任何的心智状态,因为 A 此时的意向仅仅只是生成这些具体的言内行为而已。

在常见的表达类话语中,说话人 A 通过发出某个言内行为来表达她的心智状态,例如:

"罗密欧,我喜欢你。" (5)

理解表达类语言行为的标准推理是判断出说话人意欲传递的心智状态,像这样的推理是理解说话人意义的第一步。

134

有两点需要说明。第一,即使对话语的理解在很大程度上是基于语言的,言内行为也未必是纯语言的。例如,在多数情况下,举手这个动作完全可以取代向别人说"hello(你好)",做微笑动作也可以取代语言向别人传达自己的喜悦之情。第二,语言行为与体势行为都属人类行为,因此都可以构成行为游戏的步骤。认识到第二点非常重要,我们稍后详细讨论。在这个阶段,会话游戏就为听话人指派了一个任务,让他识别行动者的表达行为。听话人一旦识别了说话人的表达行为,会话游戏就会激活下一个程序,即理解说话人意义。如果说话人的表达行为未被识别,那么会话游戏就直接跳到第四阶段,即听话人酝酿如何回应的阶段。图 4.2 就是支配第一阶段的元规则(M1)的简要情况。

表达行为

M1 任务:SH_{yx} DO_x express(Y, mental state) or SH_{yx} DO_{xy} Game(Y, X)

元规则

在识别表达行为阶段,其任务就是行动者发出某种表达行为或某个话语,这些表达行为或话语由行动者与合作者共享。

如果	任务完成
那么	理解说话人意义阶段被激活
否则	反应阶段被激活

图 4.2 识别表达行为

图表中我用了一些符号，需要对它们稍加说明：

DO_A something.

这个符号的意思是行动者 A 做某事。有时候，A 可能对 B 做某事，或对 B 实施了某个行为。如果说话人通过行为开启游戏，就会用下面这个符号来表示：

DO_{AB} Game G.

因为游戏的结构都比较主观（就是说对游戏的描述总是从交际双方的一个视角切入），所以我们会用 Game G(A,B)或 Game G(B,A)来表示。前者是 A 的视角，后者是 B 的视角。

135

A 的一个有意思的行为就是向听话人 B 传递她的心智状态，这可用下面的符号来表示：

DO_A express (B,mental state).

在第 2 章中我们作过介绍：(SH)表示共享，(INT)表示意向，(CINT)表示交际意向。

但是，有一类特殊的表达行为必须单独讨论。请看下面几句话：

我投降。
请留下来。
我宣布你们成为夫妻。 (6)

这三句都是施为句，它们在话语之外仅仅表达一个心智状态或一个行为。说“I surrender(我投降)”相当于执行了一个言外行为，而该言外行为又是已知行为游戏的一部分，我们可以假定该行为游戏规定着交际双方所参与的是某种对抗性的行为模式。这些都不是纯语言的。同样的行为我们还可以通过非言语手段实现，如挥舞白旗。

我将**游戏话语**(game utterance)定义为这样一类话语，与其相关联的言外行为取决于行为游戏。虽然这种话语通常来说在本质上都是语言性的，但也不尽然，而且它们也未必是施为句。例如：

晚上好。
请原谅。
很高兴见到你。 (7)

说话人说了这些话相当于发出了游戏话语。我们来看“很高兴见到你”。尽管这句话字面上传达的是一个命题，但此命题并没有表现出任何心智状态。说话人并不是真正说自己很高兴见到听话人，而是她与听话人共同参加一个相互介绍的行为游戏。正是因为命题内容无关紧要，所以我们

可以使用一些命题内容为空的话语,这也是为什么这些话语的命题内容很容易被听话人忘记,除非听话人是专门搞语文的。"你好"与"再见"就是典型的例子。同样,主体们还可以使用语言外行为,照样可以获得异曲同工的效果,例如握手与贴面礼。

136

最关键的一点是,表达行为不等于话语字面指称的心智状态,而是取决于交际双方相互构建的游戏,而游戏又决定了话语的语用义。对比下面两句话:

"I'm sorry."(不好意思。) (8)

"I must apologize for what happened the other evening."
(对前天晚上发生的事,我向你道歉。) (9)

行动者用例(9)这句话可能真正表达了自己的歉意之情。

如果行动者希望真心表达诚意,那么她就要避免使用老套的语言表达。换言之,如果 A 想表达自己的心智状态,就要避免使用老套的游戏话语。她必须重新构建新奇的话语,这绝非易事,但互动中的交际者通常都能区分敷衍了事的话语和诚心诚意的话语。

4.2 说话人意义

理解说话人意义有四个基本的步骤:

1. 所有的推理都要基于双方共享的信念。
2. 从理解表达行为的命题内容开始,或从识别游戏话语开始。
3. 整个过程的目的就是要识别行动者的交际意向。
4. 为了完全理解 A 所说话语的交际内容,B 必须识别出 A 指的是何种行为游戏。

这个阶段的任务就是在上个阶段表达行为的命题内容的基础上重新构建说话人意欲传达的所有相关意义。图 4.3 勾勒出了主要过程。在我构建的模型中,说话人意义与话语所传递的交际意向正好重合。

我和其他现有交际理论所共同面临的关键问题是,对这些交际意向的范围进行限定。例如,如果 A 与 B 同在一个房间,当 B 要出去的时候 A 对他说:

137

下雨了。 (10)

说话人意义

M2 任务：SH_{yx} $CINT_{xy}$ INT_{x} DO_{xy} Game(Y,X)

元规则

行动者表达了她想与合作者一起参加行为游戏的意向，而理解说话人意义阶段的任务就是营造一种能够让合作者与行动者共享这种意向的状态。

如果	任务完成
那么	交际效果阶段被激活
否则	反应阶段被激活

图 4.3　理解说话人意义

A 到底想和 B 说什么？最简单的假设是 A 向 B 建议：

记着带雨伞。　(11)

或者更概括一点说：

我建议你采取必要措施防止淋湿。　(12)

但除此之外 A 的话语还向 B 传达了什么其他意思？

关于如何限定交际意向，可以采纳两种截然对立的观点。最简主义者认为，在交际中只有字面意义被传递，听话人从字面意义中获取的任何其他非字面信息都被视为交际者的个人推理，而非说话人明显要表达的意向。这种简单化的方法过于保守，把难以解决的问题抛得一干二净。而且，这种过分保守的思想不利于我们正确分析谈话者根据字面义所作的合理推理。假设 B 从例(9)中作出了如下的推理：

这又不是什么狂风暴雨。看来 A 还没有适应我们当地的气候。　(13)

显然例(13)不是基于双方共有的知识，而只是基于 B 的个人知识，所以例(13)的认知结果不同于例(11)和(12)，因为例(11)和例(12)的认知状态是基于交际双方共同享有的知识。因此，最简主义者的观点不能区分两类不同的推理，而实际情况是，很有必要对这两类推理作严格区分。　138

另一个极端是激进派。求全派的观点认为合作者在共享知识的基础上作出的任何推理都是行动者意欲公开表达的意向。求全派的不足就是认为基于共享知识可以作出无穷个推理。请看下面从例(10)中得出的推理：

没有阳光。
雨水打湿了地面。
干燥的天气比潮湿的天气更健康。

雨伞和雨衣可以帮助避免淋湿。

地面潮湿。

发生交通事故的几率大大提高。 (14)

求全派认为推论的数量无穷无尽,这从认知模型角度讲不通。因为认知模型解释的是人类的推理,所以推理的数量应该是有限的。

为避开这个僵局,我们认为行动者实际想要传递的是以其话语的字面义为基础推导出来的意义,依据的是跟会话相关的推理方法。斯波伯和威尔逊(Sperber and Wilson,1986,1995)认为关联是所有交际最根本的特征。人们无法否认推理过程需要以关联为指导,至于关联原则如何实际运作,还尚无定论。斯波伯和威尔逊认为关联是人类演绎推理的总原则。而我认为关联的定义需参考交际特有的认知结构。

下面解释一下我为什么支持第二种立场。如果我们认为推理取决于基本层次的推理规则,那么判断某个推理是否关联就取决于元规则。因为只有在基本层次上才能找到可以激活的元规则。于是我们就需要制定能够管辖推理过程的元规则,这些规则的主要作用是只生成有关联的会话推理。

而根据我的理论,话语只要能够显现行动者意欲和合作者一起参与行为游戏的意向,那么它就具有关联性。所以,听话人的推理链必须在到达这样一种心智状态后立即停止,即:

139

$$SH_{BA}\ CINT_{AB}\ INT_{A}\ DO_{AB}\ G(B,A) \qquad (15)$$

公式(15)的意思是:从合作者 B 的角度看,A 意欲表达她想参加游戏 G,这是交际双方所共知的。例如,A 通过话语(9)表达了她想与 B 重归于好。

这条公式在以下两种情况中都适用:一是行动者 A 宣布她想参加某个游戏;二是行动者或合作者在游戏中执行了某个游戏步骤。在第一种情况中,公式(15)的心智状态表达了**行为的启动**(behavioral bid),这是提议开启游戏。在第二种情况中,游戏已经开始,交际主体默认他们都已意识到已经参与游戏中。所以,我们认为合作者的心智状态可用下面的公式来表述:

$$SH_{BA}\ DO_{AB}\ G(B,A) \qquad (16)$$

公式(16)的意思是:B 相信 A 与 B 都认为他们在参与游戏 G。表述 B 心智状态的公式(15)和公式(16)可以换一个更符合直觉的表述:

A 已经向我表达了她想和我玩游戏 G 的希望。 (15b)

我们还在玩游戏 G。 (16b)

不管怎样，在元层面中必须选择一条能够达到公式(15)的推理链，因为在公式(15)中B可以认识到A的请求从而激活他们所共享的游戏。这里我并不是说规则与元规则真的存在。相反，我想通过规则与元规则来描述大脑神经结构的运作。

为了识别正在玩的游戏，需要用到行为游戏的表征知识。合理的探索方法应该是对话语进行双向解读：既从表达行为切入，也从当前的游戏(如果存在游戏)角度切入，甚至可以从多个游戏角度出发，只要能满足游戏的有效条件。

从有效条件出发并不是意味着选择任何一个可能的游戏，而是从所有可能的游戏中选出一个可能性最大的。所以，首先必须限定最严格的有效条件，其次才放松要求，扩大到限定宽松的有效条件。因此，探索法首先应该考虑双人游戏，再集体游戏，最后才是文化游戏。

140

相反，如果从表达行为出发，那么实现公式(15)所要求的状态是基本层次，也就是说，在公式(15)中B把A所表达的想参与行为游戏的意向作为彼此共享的信息。这样，在行为游戏中可用来开启游戏的选择就很多了，详见图4.4。

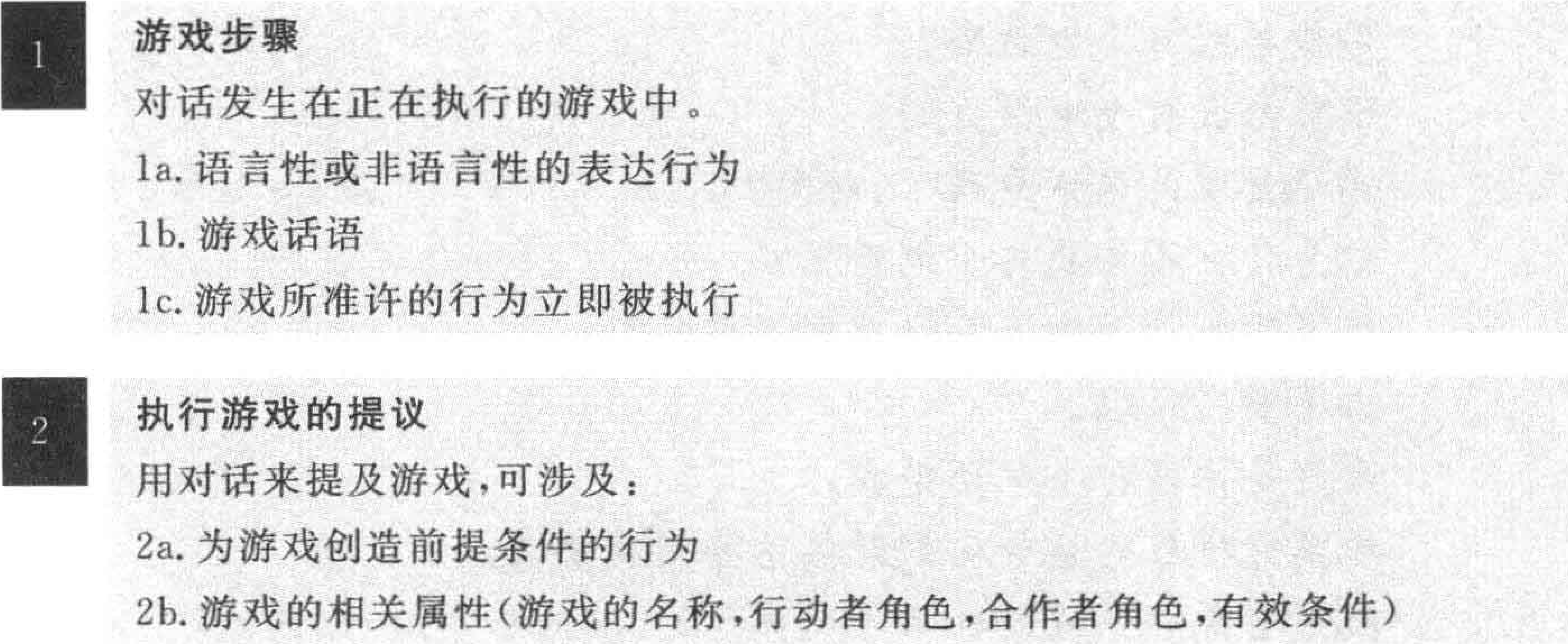


图4.4 行为游戏的启动

我们必须把图4.4中表示的两种情况区分开来。前者是将提供的话语作为行为游戏的一个步骤，而后者中话语的作用则是提议开始某个行为游戏。这两类例子分别对应于下面两种情景：在第一种情景中，游戏已经开始，因此话语就作为游戏的步骤；而在第二种情景中，话语则是用来提及人们所希望参与的游戏。

在第一类例子中，游戏中任何合理的步骤都可以出现。这些步骤可以是通过语言或非语言手段实现的表达行为，也可以是游戏特有的话语或行为。

在第二类例子中,行动者提到某个游戏,在游戏正式开始前,提议玩这个游戏。行动者通过提及游戏的步骤或特征,表达了一个指向游戏的心理意向。

4.2.1 间接言语行为

141 理解说话人意义的重要任务之一就是要去理解间接言语行为。为了避免误解,我会使用传统术语。所以我会把**间接言外行为**(indirect illocutionary act)定义为一种言外行为,这种言外行为的意义以间接方式传递,即需要其他言语行为作为中转。在间接言语行为中,说话人通过实施**次要**(secondary)字面言外行为来实施**首要**(primary)言外行为。听话人不仅可以理解说话人话语的字面意义(**次要**言外行为)而且还能够理解间接形式传递的其他意义(**首要**言外行为)。

下面结合几个例子进行分析。假设两个人在会议结束后相互道别时,A向B表达:她(A)希望他(B)能在第二天打电话给她。当然,A可以有多种方式来传递她的这种愿望。我们来看看下面这些更为常用的言语表达:

能给我打个电话吗?
你能给我打个电话吗?
请你给我打个电话好吗?
你记住我的电话号码了,对吗?
你为什么不给我打个电话呢?
需要我给你两角五分钱的电话费吗?
请不要忘记哦。
最好是你能打个电话给我。
希望你拨我电话号码的时候手指别麻痹哦。
我再重复一下我的电话号码:0—2—8—6—3—0—0—3。 (17)

上述所列的语句读者可以随意添加,它们包含了一连串的问句,其目的很明显,就是从确认B是否有能力使用电话,到祝愿B身体健康,再到命令他跟A大声重复一遍A的电话号码。听话人理解例(17)中的话语并不难。每句话都是完整的句子而且都有意义。在这个语境中,B都可以提供一个字面上的回答。如:

当然。
是的,当然。
142 当然。

当然可以,我已经记下了。
好的。
没必要。
当然不行。
好的,可以。
不会麻痹的。
好的,0—2—8—6—3—0—0—3。 (18)

然而,例(18)中的所有字面回答都不能让B完成A让他打电话的要求。就像例(17)中没有一句含有如下直接明显的请求一样:

A:请给我打个电话。 (19)

听话人是如何超越句法与副语言层面的差异并领悟到说话人的意向,把(17)中所有语句的意义切实理解成例(19)的?还应该注意的是,从说话人的角度看,不管是例(17)还是例(19),唯一恰当的回应就是实施"打电话"这个行为。其他任何形式的回复都不会让A满意。A会把例(18)中的语句解释为对未来行为的承诺,尽管这里没有一句清楚明显地表达了下面的意义:

B:我承诺会给你打电话。 (20)

我们把例(17)中的语言形式归为间接言语行为,因为它们的首要言外行为是A请求B打电话给她。除了在字面形式上的差异外,例(17)中的间接言语行为与例(19)的直接言语行为的不同之处还在于例(17)还表达了次要言外行为,它们与各语句的字面义一致。

这种分析也同样适用于B的回答。例(18)中各语句形式都是间接言语行为,其首要言外行为就是承诺B会打电话给A。同理,例(18)各语句形式所传递的间接言语行为与例(20)所传递的直接言语行为最大的差别就是(18)还含有次要言外行为,它们与各语句的字面意义一致。

我们现在必须面对的问题是言语交际者是如何克服由间接形式所导致的困难并做到彼此理解。更为有趣的是,自然会话中间接言语行为的数量要远远高于直接言语行为的数量。除了本书的解释外,还存在四种理论。本书称这些理论为:**惯用语**(idiomatic expressions)、**推理链**(inferential chains)、**语境分析**(contextual analysis),以及**归约性与非归约性间接言语行为**(conventional and nonconventional indirect speech acts)。本书的理论就称为**简单间接言语行为和复杂间接言语行为**(simple and complex indirect speech acts)。 143

用惯用语表达间接言语行为(Indirect Speech Acts as Idiomatic Expres-

sions) 这种方法试图用纯语言学的方法切入间接言语行为。萨多克(Sadock,1974)认为所谓间接言语行为就是在语义上等同于直接言语行为的惯用语,能够为使用者学会和使用。具体来说,就像惯用语“失之毫厘,谬以千里”传递的信息是“细微的失误可酿成巨大的差错”一样,例(17)中话语的间接形式实际表达的是:

说了这些话,我其实是让你打个电话给我。 (21)

对此论述也有很多反对的声音(见 Levinson,1983)。首先,我将列举两种反对意见,这些反对意见都符合常识,但无法解决。第一种反对意见是:我们可以生成无限个间接言语行为,表达的却是同一个意思。然而,惯用语能够被人们轻而易举地学会和使用,原因就是它们表达的意思是有限的。第二种反对意见是:有些言语行为虽被划为间接言语行为,却可以用作直接言语行为,让其字面意义重新复活。例如:

你能写出你的名字吗? (22)

当然这句话可以被理解成要求某人在空白处写下自己的姓名。然而,在体检做神经检查的时候,例(22)表达的是其字面意义,即检查听话人是否有能力写下自己的姓名。事实上,有书写障碍的病人可能会作这样的回答:

我当然能写我的名字,但是其他字写起来就很吃力。 (23)

144

最后,我们还要注意的是,惯用语理论还无法解释为什么某些间接言语行为有两种可能的意义。例如在下面这个例子中,虽然它对普通交际者来说没有任何问题(语境:一对即将出门的夫妻):

A:你知道几点了吗?
B:别催我!
A:我没催你,我的手表罢工了。 (24)

因此,我们认为惯用语理论存在不足。

通过推理解释间接言语行为(Indirect Speech Acts Solved through Inferencing) 推理说版本繁多,最早的有戈登和莱考夫(Gordon and Lakoff,1971)的推理说,新近的有斯波伯和威尔逊(1986,1995)的推理说。我将要分析的是塞尔(Searle,1975)的理论,他的观点最具有代表性。塞尔的论说尝试回答为什么说话人在说某件事和意指某件事(次要言外行为)的同时却在指其他事(首要言外行为)这样的问题。塞尔的基本假设是:听话人会执行一系列推理,使他从说话人的字面意义逐步推导出说话人的主要意向。塞尔(1975)列举了 10 个推理步骤,哪怕是最简单的间接言语行为也都需要

用到这十步推理,我们这里不赘述。

原则上讲,推理链能够保证说话人实施间接言语行为。其不足之处在于它认为,听话人只有在理解次要言外行为未果之后才能理解间接言语行为。

另外一个质疑来自于人类本身的发展过程。儿童一般在三岁的时候已经掌握了间接言语行为,但是至少三到四年后才具备逻辑推理的能力,而推理说认为这些逻辑推理能力是理解过程的关键。本书6.1小节将会深入探讨这个问题。还有一点质疑是无法回答的,这种质疑跟推理能力的出现相关:在具有推理能力以前,儿童是如何理解间接言语行为的?显然还存在其他方式,而且可能比推理说更讲得通。

通过语境分析解释间接言语行为(Indirect Speech Acts through Contextual Analysis) 语境分析说作为第三种解释间接言语行为的理论,给出了一种比较极端的解释方案。语境分析说主要由杰拉德·盖士达(Gerald Gazdar,1979)提出,它否认话语具有字面意义。如此一来,对间接言语行为的定义就失去了根基。假如话语本身没有字面意义,那么区分直接言外行为与间接言外行为就没有必要了。此理论的基本假设是:听话人可以根据语境理解说话人的意义,而不必依赖于独立于语境的字面意义。

145

对任何类型言语行为的理解就变成了如何从特定语境中的语言形式中把握行为意义。引入语境分析说的目的是为了说明一般的语用现象,语义研究就退居次要地位。详述"语境分析说"不是我们目前研究的重点,所以在此我仅论述与间接言语行为有关的问题。

否认字面言外行为是一种极端的做法,很难获得多方面支持。当然,人们会记住的是话语背后的意义,但他们也会注意话语的形式,因此也就会关注话语的字面意义。当未理解话语的真正含义时,谈话者就会重新利用句法形式和副语言特征,以此获取话语的真正意向。如果例(23)出现的语境从办公室改到神经外科手术,或例(24)出现的语境不变,都会让语境分析说难以自圆其说。我们把语境变得再复杂一点,如果例(24)中的丈夫认为他妻子在催促他,而实际上他妻子只是简单地询问时间,在误解发生后,丈夫致歉。

A:你知道几点了吗?
B:别催我!
A:我没催你,我的手表罢工了。
B:对不起哦,去参加正式宴会让我很焦虑。 (25)

语境分析说无法解释上述例子,因为根据语境分析说,B不可能理解话语的第二层意义(用经典的术语说就是话语的间接意义),除非他记住了A

之前话语的字面形式。

归约性间接言语行为与非归约性间接言语行为(Conventional and Non-
146 conventional Indirect Speech Acts) 心理学家雷蒙德·吉布斯(Raymond Gibbs,1994)对上述各种论说进行了总结,并结合一系列例子试图证明习语性的间接言语行为等同于直接言语行为。如果语境能够使得听话人立刻理解说话人意欲表达的意义,吉布斯就称之为**归约性**间接言语行为。如果听话人需要作出一系列的推理才能理解说话人的意义,吉布斯称之为**非归约性**间接言语行为。

归约性间接言语行为本质上是基于吉布斯所提出的**障碍假说**(obstacle hypothesis)(Francik and Clark,1985):说话人的话题提到听话人会遇到的最大障碍,即听话人必须扫除这个最大障碍才能满足说话人的请求。鉴于交际双方共同享有足够的语境信息,说话人提及最显著的潜在障碍,就已经向听话人表明他要求听话人做什么。这种情况也体现了转喻思维对语用学的重要作用:人们用熟知的事物的某个部分来指代事物的整体,或整体的其他部分,比如"好莱坞不喜欢《低俗小说》(*Pulp Fiction*)"来代替"大电影公司都不会喜欢有关黑手党的影片",就是一个转喻的例子。

吉布斯在发展心理学领域也做过大量的实证研究。他的研究显示,儿童在使用和理解直接言语行为时,以及在使用和理解归约性间接言语行为时,用到相同的方法。尽管他的解释符合我们的直觉,但也遭到了很多批评:很难让每种语境都提供一个具体的障碍,而这种障碍又可以界定哪些间接言语行为才具有归约性的特点。

简单间接言语行为与复杂间接言语行为(Simple and Complex Indirect Speech Acts) 认知语用学中不存在识别间接言语行为的问题,因为认知语用学压根不存在间接言语行为这样一个基本概念。对合作者来说,关键的是要始终识别行为游戏的开启(opening bid)。不管游戏以怎样的步骤开启。一旦游戏被识别,与直接言语行为相比,推导出间接言语行为中行动者要求合作者所采取何种游戏步骤也就不难了。

关于间接言语行为,我的理论针对的主要问题是:关注连接表达行为和行为游戏开始的推理链的复杂程度。在理解间接言语行为时,间接言语行为越典型,并不意味着其推理链就越复杂。不管怎样,我的理论模型(即一旦发出话语,话语所指涉的行为游戏就需得到识别)可以解释所有可能的间
147 接言语行为,而无需假设附加规则或知识结构。

于是,我们要区分一下**简单**间接言语行为与**复杂**间接言语行为。**简单**间接言语行为是指那些把谈话者直接引到游戏的话语,所发出的话语就直

接构成了游戏的一个步骤。同吉布斯的归约性间接言语行为一样,简单间接言语行为给人们造成的认知负担与直接言语行为给人们造成的认知负担差不多。

所谓**复杂**间接言语行为,就是说谈话者在将话语视作某个具体行为游戏中的一个步骤之前,需要进行一系列的推理。吉布斯判断间接言语行为是否规约的标准是基于社会和语境因素,而我区分简单与复杂间接言语行为的标准则是基于从话语到游戏的推理过程是否复杂,而不考虑话语本身的因素。

简单而言,我的意思就是言内行为作为起点是必要条件,但非充分条件,即使典型的直接言语行为也是如此。实际上,我所说的"表达行为",即通过识别有效的行为游戏,才是重构说话人意义的真正起点。

由于将保留"表达行为"的字面义作为起点,那么那些曾反对过惯用语说和语境分析说的声音不可能再来质疑我的理论观点。另外,我的理论不存在涉及失败的阶段,也就避免像推理链理论那样的批评。最需要解释的,特别是在个体发展框架下最迫切需要解释的问题是推理的复杂度。在6.2小节,我将会解释即使是幼小的儿童也能处理复杂的逻辑推理,他们推理的起点是行为游戏,而不是话语的语义。

从布朗到莱考夫,再到列文森,所有学者在解释间接言语行为的普遍性时,都认为间接言语行为是一种有效的礼貌手段,可以不对谈话者施加任何强迫,至少从表面上看是如此。然而,间接言语行为也并非实现礼貌的唯一手段。中国人就不大使用间接言语行为,因为他们认为像例(22)这样的间接言语行为太拐弯抹角,而且也是对其他人的能力不信任的表现。中国人喜欢先用赞扬对方能力的话语开场,把自己摆在一个相对卑微的位置,然后再使用直接、明确的话语。如:

Thou that canst all, pass me the salt.

Oh man of a thousand abilities, shut the window properly.

Oh most generous and rich Lady, give a poor woman the money she needs to satisfy her basic needs.

Oh powerful Lord, this humble person implores you to respect the rules of this household.

(您无所不能啊,请把盐递给我。

您真能干啊,请把窗户关紧。

您是慷慨的富家女,请给我这个苦命的穷人一点吃的吧。

尊敬的大人,鄙人恳请您尊重寒舍的规矩。) (26) 148

以游戏为基础的理论的有趣之处在于,无论礼貌是直接还是间接,处理的方式都是相同的,即识别出潜藏在具体话语背后的游戏。不管是西方人还是中国人都要去辨别所提及游戏的表层手段,然后再对游戏作出回应,而不是对形式作出反应。在例(26)中,如果 powerful Lord 不遵守 humble person 的规则,那么 powerful Lord 也会沦落到 humble person 卑躬屈膝的位置。就像主管对下属说了下面这句话,而下属则无视上司的礼貌请求,那么下属受敬重的位置也会消失:

诺贝尔先生,你能在明早税收稽查之前,再核对一下我们的账目吗? (27)

区分一个人对别人的所求是什么和她的所求是如何实现的,这是至关重要的。在这方面,认知语用学已经超过其他理论。

4.3 交际效果

与前面讨论一致,我认为研究交际真正需要参考的是行动者意欲在合作者身上产生的效果,并且他的这种意向是以显性方式表达的。在所有的交际情景中,行动者都希望自己的合作者能够对自己所传达的意向作出回应。所以,如果合作者想在交际过程中保持合作,他就必须要处理说话人所传递的全部意向。另外,他还必须对每个意向都表明自己的立场,尤其是 B 必须决定是否参加 A 提议的游戏。

我把对合作者的**交际效果**定义为随着行动者所表达的交际意向而形成或改变的所有心智状态。然而,这并不是说在听话人身上产生的效果就是说话人期望的。还有一个条件是,这些心智状态确实是由相应的交际意向所引发的。例如,别人设法让我相信某事,正是这个事实构成了我相信某事的原因之一。如果这个具体条件没能得到满足,那就不能说所期望的效果已经实现。

149

同理,如果某人已经决定要做某事,然后另外一个人正好也让他做同样的事,那么我们不能说完成了他先前想做的事就等于是实现了说话人的交际意向。别人让我做某事,这个事实必须是我做某事的原因之一。如果司机违反了交通法规,警察命令她停车,这时她让警察举报她,那么我们不能说警察是在她的命令下而举报她的,因为警察本来就可以举报她。

还有一种情况是,行动者不会直接获取合作者的信任,而是利用一些现成的环境因素。如:

快看，雨停了！ (28)

这里，行动者让他的合作者看外面，以此为手段意在让合作者相信雨确实已经停了。如果合作者作出了正确的反应，行动者的意向就达到了，交际意向也就实现了。与前两个阶段不同，交际效果阶段的一个重要特点是它并不是一个识别的过程。事实上，理解表达行为和说话人意义的理解需要调用共享知识，而获得交际效果则取决于个人的知识和个体的动机。例如，对“人们申请贷款”行为的理解就依赖于共享的社会知识和语言知识。然而，“决定是否提供贷款”则全然是另一回事，因为这完全取决于个人的动机。行动者不可能将希望的动机植入谈话者的大脑里。相反，她必须利用他人的动机来设法取得她想要的结果。

根据上面的论述，为了尽可能让合作者识别自己的交际意向，行动者必须构建一个关于合作者的心智模型，并以该模型为基础寻找策略。策略模式越具体，交际效果实现的可能就越大。如果行动者的要求是小菜一碟，那就另当别论了。然而，如果对合作者的要求很高，情况就又不一样了。为了说服助理全身心地投入到一项枯燥无味的工作，行动者可以表现得彬彬有礼，或者利用自己的权威，还可以用敲诈、威胁甚至承诺好处等各种方式。至于哪种方法有效，就要看这个助理是个什么样的人或者有什么样的动机了。至于行动者的话语使用了什么句型，这都无关紧要。 150

从这一点上来说，我们已经从说话人意义过渡到了交际效果阶段，推理链也从共享信念领域转到了个体心智状态领域。行动者为了确保自己能被理解，她必须使自己的任何一个与交际原则有出入的行为都没有超出共享信念。正因为如此，共享信念内的默认规则才可以被调用。合作者就有权力把每一个交际行为都看成是常规行为，除非行动者有明显的破格举动。但是，我们不能用同样的思路描述交际效果，因为我们在这里不是描述识别的过程，而是描述会改变合作者的信念与个人意向的因果过程。

例如，如果行动者向合作者传递了一个信念，而且她的合作者也有理由认为行动者是真诚的，那么合作者就自然地认为这里所传递的信念是属于行动者。换句话说，合作者认为行动者相信她自己所传递的信息。这种推理被理解为一种逻辑蕴含，因为行动者的真诚被认为是一种附带条件（见4.3.1小节）。但是，需要注意的是，任何推理过程都可能建立附带条件，包括默认推理。

虽然交际效果是基于个人知识，但可以用如下通用框架来描写：

1. 输入是合作者所识别到的行动者交际意向的集合。

2. 输出是合作者的心智状态集合，与行动者所传递的交际意向类

型相关。

3. 过程是由一条推理链组成,推理链取决于附带条件,而推理链是由合作者构建的,合作者在构建推理链时依靠他的知识和个人动机,以及他赋予行动者的心智状态。

现在我们要区分一下交际效果阶段的两个基本过程:**赋予**(attribution)与**调整**(adjustment)。在“赋予”过程中,合作者推断出行动者的个人心智状态,不管这种心智状态是不是明确传递的,都具有可调整性。

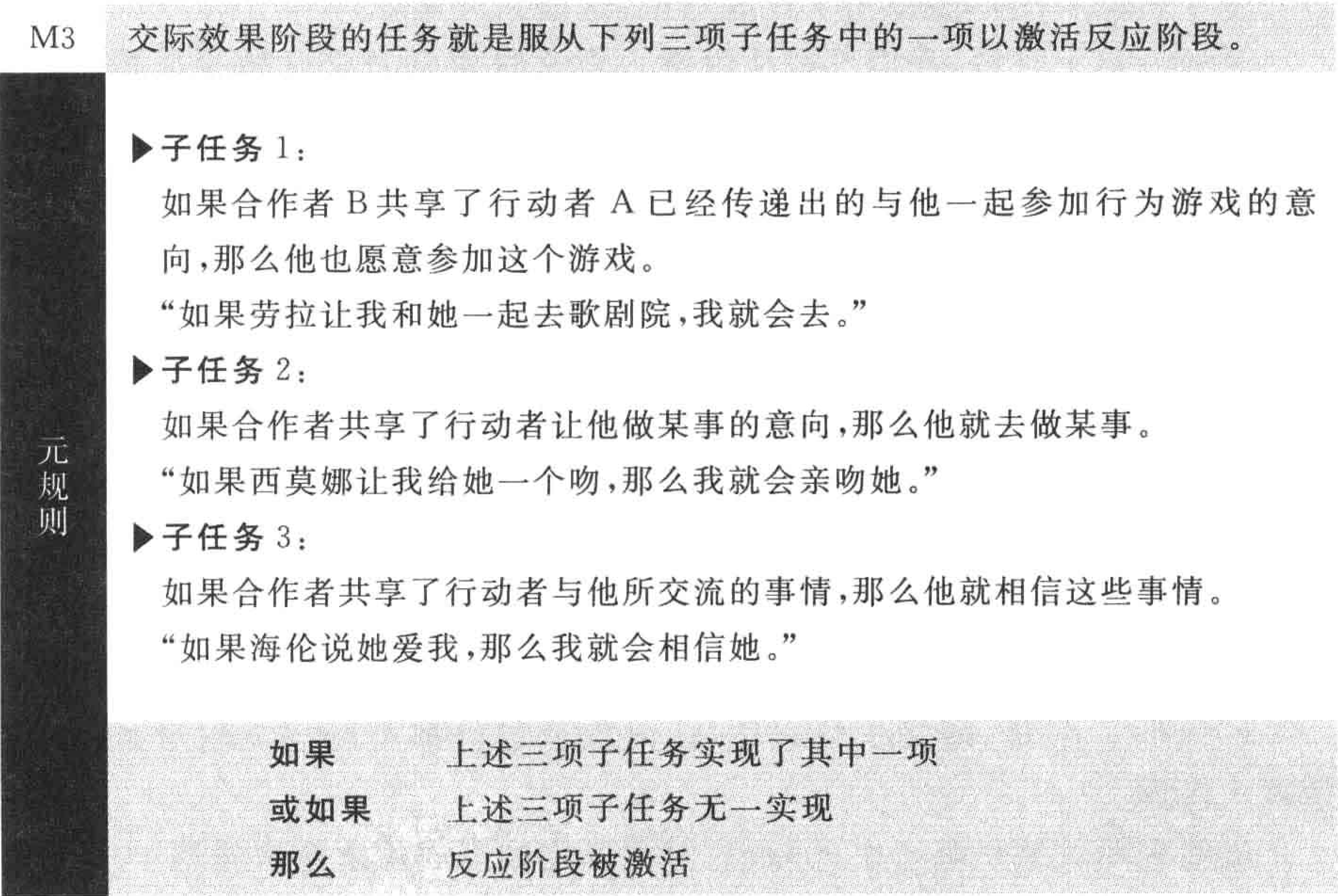
在“**调整**”过程中,合作者关于某领域的心智状态会随着行动者发出的话语而改变。这些改变既要依靠识别到的交际意向,同时也离不开个人的心理状态,如动机、情感、信念等,还包括赋予行动者的心智状态。

151

下面我描述交际效果的模型,从预先确定的会话元层次开始往前描述。会话游戏促使合作者反问自己到底愿不愿意遵循说话人的意向。最关键的一点是,合作者必须决定是否加入到行动者通过开启步骤的方式所提议的游戏中。

元规则 M3(见图 4.5)要求执行“调整”过程,而“调整”过程本身又要求执行相关的“赋予”过程。

交际效果



152

图 4.5 交际效果

“调整”过程基于三项可能的子任务中的一项。现在我们逐一分析,并

对应于行动者的可能意向:(1)主体双方共同参加某个行为游戏;(2)合作者实施了某个具体的行为;(3)合作者分享了行动者的某个信念。在这三项子任务中,实现任何一项都可以激活反应阶段。

1. *参与行为游戏的交际意向* 为了实现这种意向,合作者可以利用动机或派生意向。就动机而言,如果情境是每当提议游戏时,合作者都是愿意参与的,那么在这种情景下,相关的动机都是适用的。前提是这种游戏已经得到各方的认同。为了实现这条规则,合作者必须具备如下个人信念:

a. 行动者确实有意要执行该游戏;

b. 游戏的有效条件要得到满足;并且

c. 行动者与合作者能够在该行为游戏中扮演各自的角色。

第二个条件与第三两个条件都是关于世界状态的信念,而第一个条件才是合作者赋予行动者的心智状态。意向赋予过程的基础是行动者传递的意义以及合作者对行动者的了解。行动者表现出**得体性**(correctness)可以让合作者相信:行动者开启游戏的提议足以表示她诚心诚意要进行游戏。有时,合作者对行动者动机的了解也会让他赋予行动者以真心进行游戏的意向。还有一种情况是,参与游戏的意向不是由动机直接生成,而是来源于一些计划规则,而计划规则存在于预先存在的稳定意向中。

2. *让合作者实施行为的交际意向* 正常情况下,这种情况就相当于这样的情景:合作者既没有动机,也没有从执行所要求的行为的个人计划中派生出来的意向。例如,在行动者让合作者倒杯水的时候,不能据此认为他早已有了提供水的意向。相反,他所做的行为是决定执行某种"礼貌游戏"的结果。通常来说,正是由于合作者决定参与行动者所提议的游戏,他才会生成执行必要动作的意向。当然,实际情况可能更复杂,稍后再论。 153

3. *听话人共享信念的交际意向* 如果合作者已经掌握了行动者所要传递的信念,那么就不会有问题。如果出现情况相反的情况,会话元层面就会迫使合作者作出是否愿意接受该信念的决定。信念修正涉及众多复杂因素,在此暂不赘述,本章只讨论与交际行为相关的问题。有两个原因可以决定合作者是否会相信某个事实,即信息来源的可靠性和确凿的证据。

可靠性基于两个不同的方面:真诚性(sincerity)和知识面(informedness)(见4.3.1小节)。如果合作者认为行动者是**真诚的**,那么他就会相信行动者希望在交际中表达出与其共享某信息的意向。如果合作者认为行动者言不由衷,那么他就不会相信她所说的话。然而,为了消除"赋予行动者信念"与"接受行动者的信念"之间的差异,我们必须假定行动者不仅是真诚的而且还**见多识广**。例如,如果你奶奶提醒你不要喝汽水,原因是汽水有害

身体健康,那么你通常会相信她是真心替你的健康着想。但是为了相信她所说的话,你宁可愿意从医生那里得到更权威的说法。

确凿证据(positive evidence)在听话人执行行为的过程中也发挥着作用,例如下面这个例子:

今晚到我家来吧。我给你引见戴安娜,就是我之前跟你提到的那个刚离异的朋友。 (29)

除了 A 的话语以外,确凿证据也可以来自其他途径,如例(28)。

4.3.1 与交际效果相关的基本概念

在埃尔伦缇、巴拉和克伦贝蒂(1993a)提出的交际效果模型中,有六个概念特别重要。其中四个涉及说话人心智状态的赋予过程,分别是**得体性**(correctness)、**动机**(motivation)、**计划**(having a plan)和**真诚性**(sincerity)。前面三个概念涉及赋予意向,而第四个概念与赋予信念有关。除此之外,最后两个概念则是关于调整过程的,它们分别是**能力**(ability)和**知识面**(informedness)。认为行动者有能力参加他自己提议的游戏,这是合作者决定是否参与游戏的主要前提条件。对行动者知识面的信任与对她表达的信念的信任一样重要,都能决定合作者是否加入游戏。

154 然而,在实现交际效果的过程中,就六个概念各自的逻辑作用来看,能力、动机和计划三个概念与得体性、真诚性和知识面三个概念之间有着明显的区别。如前所述,行动者在发出游戏提议时就考虑到自己的能力问题,但是能力不足以促使合作者参加到游戏里来。同理,说话人的动机和计划也是必要非充分条件。

相比之下,得体性、真诚性和知识面都是在合作者身上产生相应效果的充分条件。换言之,如果合作者说出下面三句话,他就会自相矛盾:行动者很得体,但无意做到言行一致;行动者很真诚,但言不由衷;行动者无所不知,但不明真相。因此,行动者不总能具备得体性、真诚性和知识面,至于她到底具备不具备要具体情况具体分析。由于心智状态是看不见的,所以合作者无法完全肯定自己的判断。因此,合作者就必须时刻推测这些行动者是否具备这些品质,他推断的依据有时是靠分析,有时根据默认,有时候还根据他对行动者、语境和话题的了解。例如,人们会认为,希拉里是一个真诚的人,但是在她谈到婚姻的时候,就会变得不真诚了。

这些概念在计划阶段会多次用到,因此不难理解。交际能力强的人在呈现自己论点的时候,通常会千方百计地表明她是得体的("不信可以出去打听一下,我可是一个信守承诺的人。"),有动机的("能得到这份工作是我

一生的梦想。”),有计划的(“我的计划是两个组织能够相互合作。”),真诚的(“我喜欢实话实说,尽管实话有时候很刺耳。”),有能力的(“我们可以今晚去,我已经借到车了。”),而且知识面很广(“我是从周五的《金融时报》上看到这则消息的。”)。

4.3.2 游戏与步骤

我们已经知道主体共同参与的行为游戏其表征非常抽象,通常不能具体阐明每个步骤的具体行动。例如,像“共度良宵”这样的行为游戏,通常不会详细规定主体必须一起吃晚饭,一起看戏,一起散步,或一起参加其他活动等。此外,同人类所有的心智状态一样,就连那些与游戏表征相关的心智状态也是主观的,而非客观的。换言之,A 对游戏的表征是 G(A,B),但 A 的表征不等于 B 的表征,B 的表征是 G(B,A)。公式中 A 和 B 的位置正好相反,这说明并不存在一种对所有参与者来说是唯一的、客观的表征。相反,每位参与者都会以自己的主观视角来看待游戏 G。 155

另外,游戏还可以通过诸如下面这种具体的建议来开启:

我们今晚进城去吧。 (30)

合作者必须认识到,当前提议的行为属于游戏表征中一个抽象的步骤。B 的识别也可能会出错,从而会重构出错误的提议:即 B 确信所提议的游戏为 α,而 A 真正指的是游戏 β。如果说话人所提议的游戏与听话人所理解的游戏两者在行为层面**相互兼容**,或者两个游戏的某些步骤是一样的,那么上述误解就不容易及时发现。图 4.6 就是一个这样的例子。

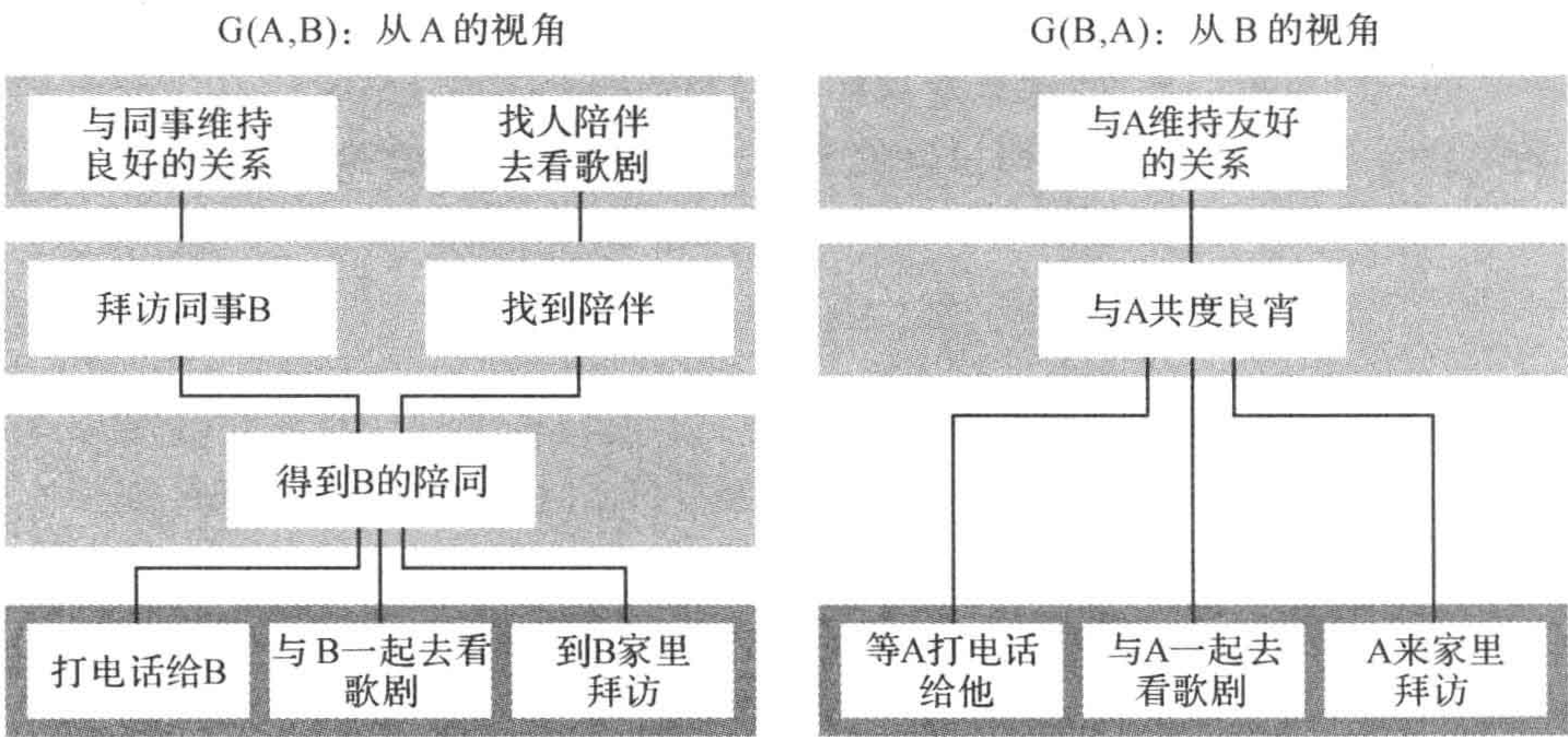


图 4.6 两个行为游戏在行为层面并存 156

然而,除非两个游戏的每一个步骤和每一个细节都一模一样,否则交际就会中断,这时误解也就会浮出水面,因为这是交际失败的罪魁祸首。尽管如此,人们永远都无法避免所有的语言歧义与社交歧义的出现:每个主体对共同参与行为都有着自己的解读,理解不同,执行起来也就不同,这或许有助于使互动变得顺利。一般而言,如果一个步骤是多个游戏的步骤,主体就可以随意澄清到底是哪个游戏的步骤,或者可以晚些时候再澄清。

例如,两个人开始试探对方愿不愿意和自己谈恋爱。他们会首先提议去参加一些没有特殊含义的活动(比如去看电影或者参加展会等)。他们对去参加这些活动的目的可以避而不谈,因为一起去看电影也不一定就是谈恋爱,所以这些活动可以作多重解读。例如:

改天一起去看电影如何? (31)

只有双方对彼此有所了解以后,他们才能决定当初一起去看电影到底算是恋爱的开始,还是纯粹就是为了看电影而看电影。这样做可以避免丢面子,因为如果从一开始就公开宣布游戏的目的(要谈恋爱),万一遭到拒绝会很尴尬。

157

因此,那些属于多个游戏的步骤本身就有失败的隐患。当然,这些步骤由于可以作多重解读,或许可以被主体利用取得意想不到的效果。介于两者之间的那个状态也很重要,即一个主体意识到了步骤的歧义性,而另一个主体没有意识到。这时,意识到歧义性的一方可以决定是否对歧义加以澄清。这种情况近乎于欺骗,如果谈话者明知有歧义却不及时加以澄清,就会给人一种大骗子的印象,这时候他就是跳进黄河也洗不清了。

符合这种情况的一个例子就是调情。B 完全明白 A 邀请他吃饭是色诱游戏的一个步骤。然而,他故意装作没有领悟 A 的意思,他深知 A 不会明着交代自己的意向。如果谁明说要色诱一个人,这是多么的粗俗,会让人无法接受。这只有在喜剧电影里才能见到,就像下面这句台词:

A:先来我家吃饭,然后直接上床。 (32)

但如果说话人的意向已经清晰地传达出去了,即使只是通过共享的文化背景隐含地传达出去,听话人 B 也完全明白了这个意向。但此时,如果吃完饭,B 拒绝与 A 有任何暧昧的身体接触,装作当初没有领会 A 的意向(A 当初的意向是如此的明显,一般人都不会理解错),他的这个行为就相当于是用来中断游戏的步骤,A 就会认为这是欺骗。对多个游戏共有的步骤的歧义(即该步骤到底属于哪个游戏)进行澄清是极其复杂的事情,想想上面例子中的 B 如果要还原自己的清白是多么困难。如果说例(32)无法让人接

受，那么下面对例(31)这个有多重解读的回答则更容易让人接受：

A：改天一起去看电影如何？
B：我很愿意去，但不会和任何人上床。 (33)

这时，A 可以大呼自己是无辜的，并且可以利用自己话语的字面义有理有据地证明自己绝无不良企图。即使你想把什么事情都在一开始说得很明白，也还是难逃语言或社会因素所导致的歧义，如果你还坚持一定要面面俱到地规避歧义，很可能会遭遇冷脸。但是利用隐性的方法或许是一种规避歧义的好方法。B 可以强调客观原因不允许自己有性行为，就可以避免让 A 受到被拒绝的伤害。一个**和谐的**互动要求不能把任何主体置于尴尬的境地，无论是行动者还是合作者。

158

对游戏步骤的理解发生在个人的大脑里，我们看不到它也没法协商。一个主体，即使他对游戏的理解与对方的理解不同，他可以认同对方的理解(开启的是哪个游戏?)，并且按照对方的游戏提议行事。

即使对游戏启动的理解没有问题，还要考虑到游戏和游戏步骤之间的关系异常复杂。上面提到的都是简单的案例：合作者或者接受游戏和游戏的步骤；也可以两者都拒绝。更复杂一点的例子是，合作者愿意开始游戏，但不接受具体的游戏步骤，或者认可游戏的步骤，但不愿意参与游戏。再回到例(30)这个例子，B 可能：

a. 同意与 A 一起外出的想法，但不喜欢歌剧。
b. 同意去市中心的想法，但反对和 A 一起共度良宵。

假设后面的反应阶段提供了足够的信息，可以使 B 作出合适的回应计划，我们当前的主要任务是找出和分析涉及矛盾的情景。此外，还要考虑到行动者的提议是否与合作者之前的意向是否吻合。接着上面这个例子，B 可能：

c. 原本就打算自己一个人去市中心，现在正好借机和 A 一起去(**一致性**)。

d. 原本就打算自己一个人去市中心，但拒绝了 A 要一起去的提议。实际上，不管 B 原本的意向是什么，可以告诉 A 自己打算一个人去，或者不打算去(**不一致性**)。

4.4 反　应

反应(reaction)阶段是生成交际意向的阶段，也是作出回应的输入阶段。

从会话的角度看,反应阶段还必须包含说话人的信息,即她通过交际意欲对合作者的心智状态产生何种效果。

当合作者没有被A要求实施某行为时,会话游戏的重要性就凸现出来了。在这种情况下,会话游戏就会要求主体生成交际意向,告知她的合作者,他之前话语的交际效果是什么。例如,“OK”表示“同意”。

159

再概括一点讲,反应阶段产生的交际意向是由两个因素导致的:首先是交际效果的整合,即调整过程的输出;其次是合作者B愿意和行动者A共同开展的行为游戏。在反应阶段产生的交际意向是综合了交际效果与行为游戏的结果。所谓交际效果,就是调整过程的输出。例如,假设在饭店里,顾客点菜要吃剑鱼,而服务员作了如下的回复:

很抱歉,剑鱼卖完了。 (34)

这个回答符合会话游戏的规则,因为顾客会推断出服务员不会给她上剑鱼这道菜。然而,服务员的回答还有更深的含义,因为没有服务员的答复,**会话**游戏原本也可以进展得非常顺利,即便是服务员简单回答了“No”,会话游戏也会顺利进行。这其中的原因就在于,服务员和顾客执行的**行为**游戏迫使他要解释清楚为什么顾客的要求未能满足。这个例子说明,“反应”受到基本层次规则的约束,基本规则规定尽量不要因一个微不足道的小事被人误解为拒绝执行整个游戏。

反应阶段的会话元层面规定,反应阶段必须建立在理解说话人意义时所作分析的基础之上(见图4.7的元规则M4)。因此,合作者B就必须同意行动者A的所有意向,而不管这些意向是否能够成功实现。但这种同意不一定是真心的。

我们应该看到还有一些情况例外,它们并不遵循图4.7所示的元规则。如果发生这种情况,制度化的语境会取代平常的交际情景。例如,在心理治疗场景中,心理医生不一定对病人的所有话语都作出回应;在面试中,面试官会避免就应聘者所说的话表达出自己的反应。

反应阶段的基本任务就是通过交际意向生成回应,以此实现交际的效果。

反应前需要制定计划,并要考虑以下因素:

a. 元规则规定的会话意向;

b. 行动者所实施言语行为的交际效果;以及

160

c. 合作者作出回应意欲实现的个人的目标。

合作者的总体目标是让行动者相信他们双方共享某些心智状态,而合作者是否具有这样的心智状态并不重要。现在我们讨论:合作者根据自己

对说话人话语意向的态度，能够产生哪些交际意向。最简单的情况是行动者成功地让其合作者执行了某行为。在这种情况下，反应阶段的作用就是把调整阶段中形成的个人意向转化为这样的交际意向：**马上执行**(do it communicatively)。 161

反应

M4

元规则

▶**子任务 1：**

A 向 B 传递了自己打算与他一起参加行为游戏的意向，如果 B 把 A 的这个意向视为他们俩共享的话，那么 B 就要表明他是否打算参加那个游戏。

"如果劳拉问我能不能和她一起去听歌剧，那么我就必须回复她我到底是不是愿意一同去。"

▶**子任务 2：**

如果 B 把"A 让他做某事"的意向视为他们俩共享的话，那么 B 就要向 A 表明他是否打算做那件事。

"如果西蒙娜让我亲吻她，那么我就必须表示自己是否答应。"

▶**子任务 3：**

如果 B 把"A 向他传递了某事"的意向视为他们俩共享的话，那么 B 就要向 A 表明他是否相信她。

"如果海伦告诉我她很喜欢我，那么我就必须告诉她我是否相信她的话。"

反应阶段的任务是实施对行动者 A 的反馈交际，在这个阶段，合作者 B 要让 A 知道他是否同意下面这些相关的要素：

(1)A 提出的行为游戏；

(2)A 的交际意向是让 B 执行某个行为；

(3)A 的交际意向是与 B 共享某个事实。

上述程序必定会激活"回应阶段"。

图 4.7　反应阶段：反应阶段的三个子任务对应于交际效果阶段的三个子任务，前者来源于后者并为后者提供答复

在基本层次上生成的回应可以是语言上的也可以是非语言上的。如果行动者想诱导合作者实施某行为，那么合作者的回应应该提供信息并表明他对该行为的意向。从这个意义上讲，合作者既实施一个言语行为，也可以公开执行行动者要求的动作。例如有这样一个要求：

吻我一下！ (35)

对这个要求的最好的回应就是直接做出接吻行为。

反过来，如果不能及时执行所要求的行为，合作者就必须表明自己愿意

执行被要求的动作。例如:

星期一你能送我孩子去上学吗? (36)

合作者不能在心里同意去送,他必须清楚明白地表明自己有愿意帮忙的意向。

关于否定回应,合作者可以用表示拒绝的话语表达自己不愿意执行行动者要求的行为。他还可以采取非语言途径,例如实施一个与行动者所要求的行为相矛盾的行为。比如,行动者要求站着,合作者却偏偏坐着;行动者要求保持安静,合作者却偏偏大吵大闹。

如果行动者希望合作者相信某事,那么她期待的效果就是合作者心智状态上发生改变。但是,由于心智状态无法直接看到,合作者就需要声明行动者的交际效果是否已经实现。在会话过程中,如果行动者实施了断言行为,合作者就不能无动于衷,他必须表现出自己对行动者断言的回应,哪怕只是点下头或发一声牢骚。

没有规定要求合作者必须一五一十地透露自己真实的心智状态,他可以通过不真诚的方式或欺骗的方式实现自己的目标。这种情况就归因于事先的约定:会话游戏并没有规定合作者必须如实向行动者反映自己的心智状态,他只要让行动者相信他是确实是这么做的就行了。

162

除了接受和拒绝说话人的提议外,会话游戏还附带了其他可能。例如:

A:你多大了?
B:你问这干什么? (37)

此例中,合作者承认他没有理解行动者提议的是什么行为游戏,于是在决定是否顺从行动者要求之前,先澄清行动者的意向。

A:快换台,3 频道有伍迪艾伦主演的电影!
B:我先看完新闻再换台,好吗? (38)

A:我以后永远不住大城市了,太乱了!
B:连巴黎也不住了吗? (39)

这两个例子中,合作者没有就行动者的意向表达顺从与否,转而开始和行动者讨价还价,希望把行动者的意向转化得更接近自己的心智状态。

基本层次任务的核心是确保互动能够顺利进行,比如保证礼貌原则就有益于会话的顺利进行。十分典型的一个例子就是“**借口**(excuses)”,即听话人为了不顺从说话人的交际意向而摆出各种托辞。例如:

A:能把你的车借给我用一下吗?

B：非常抱歉，我的车坏了。 (40)

借口的一个关键要素是要求合作者向行动者传达这样一个信息：由于缺少必要条件，无法执行行动者的要求。这里的必要条件不包括合作者的意愿状态(volitional mental states)，即“我不想(I don't want to)”。“我不想”这种话语不是借口而是公然的拒绝。此外，与其他会话步骤一样，借口必须符合社会规范以及正在进行的游戏。下面是一个典型的涉及社会规范的例子：

A：我下周二请客，你不要忘记赴宴啊。
B：真抱歉，我已经告诉你了，我已经有安排了，没法推迟。 (41)

而下面这个例子听起来非常有意思，但是不可接受：

A：我下周二请客，你不要忘记赴宴啊。
B：很抱歉，我希望你有更好的活动再来约我。 (42) 163

借口可以与正在进行的游戏发生矛盾。下面这个例子就是一个拒绝同事邀约的恰当借口：

A：你能参加研究生论文答辩会吗？
B：我来不了，副校长要找我开会。 (43)

在类似的情景中，下面的借口就无法令人信服：

A：你能参加研究生论文答辩会吗？
B：我来不了，我要和叔叔一起去看电影。 (44)

从某种意义上讲，递归性是借口的一个典型特征。所谓递归性，就是还得为自己的借口寻找借口。例如：

A：明天八点能来接我吗？
B：很抱歉，我今晚要熬夜，因为今天是我女儿的生日。你知道，我前妻对女儿的生日历来很重视。 (45)

大家经常用到借口，到了非用不可的地步，所以如果合作者显示他不能执行行动者的要求时，如果没有任何借口，其后果相当严重。因为这会让行动者觉得合作者根本不把执行她的要求当回事，行动者会认为合作者觉得她压根就不该提那样的要求。例如：

A：我明天想请假，可以吗？
B：答案是：不可以！

A:如果你的妻子不在家,我们一起吃饭吧?

B:不用了,谢谢! (46)

会话游戏中一个有意思的话题是关于对话的真正本质。构成会话的必要条件是什么?正如我们前面谈到的,礼貌形式就不需要有这种必要条件。在交谈的过程中有一种相似的结构用来转换话轮:吵架的时候,话轮转换系统可能被改变得面目全非,但这并不是说对话就不存在了。归纳典型会话得到的那些特征实际上是偶然特征,而非必然特征。

164 我的假设是:会话游戏唯一的特性是交际意向。违反交际意向这条规则是退出对话的唯一方式,其他任何偏离会话常见规则的做法都被认为只是违背了当前的个别行为游戏。再来看吵架的例子:吵架是对话中最不连续的方式之一,任何一个不正常的举动(比如保持沉默)都可能被理解为攻击、辩解、怨恨、鄙视的一种手段。终止行为游戏的唯一方式就是要中断互动,如离开、挂断电话、不回信。

综上所述,反应(reaction)阶段的基本层次之输出是一系列合作者赋予行动者的意向:把这些意向转化成有形的回应(response)就是生成阶段的任务。

4.5 生成回应

回应阶段的输入就是反应阶段所形成的交际意向。回应阶段首先生成表征,随后转换成实际的回应。如果回应是纯语言的,那么表征刻画的表达式包括谈话者 A、命题内容 p 以及言外之力 f。

理解过程包括两个子阶段(即理解表达行为和理解发话人行为),同理,回应阶段也包含两个过程。第一过程按照交际意向酝酿某种心智状态的表达;第二个过程通过语言行为或语言外行为手段把这种心智状态的表现形式变成现实。两个过程在执行中都受行为游戏的约束,比如说,在有些情景中对礼仪性的要求就非常高。

回应阶段的首要任务是制定特殊的计划。我认为把交际意向直接转化成心智状态的表达是能做到的。例如,与他人共享信念的一个直接方法就是表达信念。然而,有时候实现方式会绕一点弯,例如人们有时候很难找到合适的话语,或者为了准备一场欺骗的时候。在这种情形中,回应的产生可以依靠对行动者理解过程的模拟。也就是说,合作者必须考虑互动对方的

165 认知风格和情感风格。

至于生成何种回应的话语，稍谈几点就可以了。正如在讨论上一阶段时所指出的那样，合作者不仅要决定是否遵从行动者的交际意向，而且他还必须表达符合会话规则的反应。这就是回应阶段的第二个重要任务，即为反应提供充足和合适的语言形式。例如，我们看看下例中的语用小品词：

A：Come round tomorrow evening—we're celebrating Philip's birthday.

B：Um，actually I should be leaving tomorrow afternoon.

（A：明晚到我家来吧，我们给菲利普庆祝生日。

B：呃，我明天下午计划出趟远门。） (47)

在这个例子中，"Um"预示了听话人打算拒绝说话人的提议。从会话分析的视角看，听话人提供了一个不期待的回应。**期待**（preferred）与**不期待**（dispreferred）之间的差异并不是指某个交际者的心理意愿，而是指某个具体回应在整个社会中的可接受程度。总体而言，接受和达成共识是期待的行为，而拒绝和意见分歧则属于不期待的行为。伍顿（Wootton，1981）关于亲子互动的研究、波梅兰茨（Pomerantz，1985）对成年人之间互动的研究，以及阿德金森和德鲁（Atkinson and Drew，1979）对正式法庭场景互动的研究都向我们展示，不期待的行为都带有明显标记。正是因为如此，主体就会让谈话者认识到主体本人已经意识到自己的行为是不期待行为。为了缓和不期待回应带来的影响，人们会使用一些会话策略。包括：

拖延　用各种方法来拖延执行不期待行为：暂停，引导性的前序列（如"如果真的需要我非说不可，那么……"）或者用于拖延策略的选择性序列（如"首先让我解释一下为什么采取这个立场……"）。

利用不期待行为指示标记　借助下列方式来引入不期待的行为：显性前序列（如"我真觉得没必要解释，但既然你逼我……"），借助非语言信号表示不期待行为（如鬼脸等面部表情、手势等），以及副语言信号和特定的语用小品词（如"ah"、"um"、"ehm"等）。

间接言语行为或类似的手段　通常来说，可以用间接言语行为或其他具有缓冲作用的语言形式来表达不期待行为，可以避免让谈话者难堪（如"恐怕我没能力做这件事。"或"请再考虑一下吧。"）。 166

辩解　用解释的方式向谈话者提供选择不期待行为的理由（如"不好意思，我们来不了，家里小孩子没人看管。"）、动机（如"别以为我不想那么做，我可是虔诚的天主教徒。"），或借口（如"下周我无法准时赴约了，我要出趟城。"）。

在我的理论模型中，如果给话语的表征增添一些功能特征，如"拒绝提

议”,就能得到上面所描述的各种效果。其中,如“拒绝提议”这样的功能特征可以在反应阶段通过对比行动者和合作者的交际意向进行处理。

4.6 动　机

动机可被视为意向生成器,或曰机制。这种机制一旦被一系列必要条件激活就会产生充分的意向。比方说,我们可以分析“进食”这样的基本动机。我们发现,一旦特定条件(生理条件、血液条件、心理条件和情景条件)得到满足就会生成具体的目标,亦即吃到食物。

动机是一种相对的结构,并不要求所有的前提条件都需要得到满足,只要那些处于活跃状态的条件,其活跃程度足以达到活跃值的最小值即可。当前条件的结构以及它们的相对强度决定意向的紧急程度。紧急程度有轻重之分,不很紧急的如对食物的模糊需求,对这类意向,只有系统没有其他重要事情可做时才会顾及到;很紧急的意向比如说那些具有强制性的意向,只要有这类意向存在,就会抑制其他行为的发生。前提条件的类型和性质决定了会产生何种意向:有的是一般性意向,一整类食物中的任何一种都可以满足;有的意向很具体,需要提供具体的食物才能满足。

让交际研究者感兴趣的是那些与参加游戏有关的意向。双人游戏的首要前提是:触发说话人意向(即让当前的特定听话人参与当前特定游戏的意向)的自主性动机必须被激活。自主性动机的前提条件有生理上、情感上、心理上和社交上的各种需求。此外,只要能调集到所有该意向必需的资源,167 这个意向在其生成过程中还必须压倒主体目前处于活跃状态的其他意向。例如,我正想与我的一个朋友去听音乐会,但在临出发前如果我女儿突然感到不舒服,那么我肯定不会去听音乐会了。

在此,我不打算讨论动机的构造,也不会讨论动机是如何被激活的,也不讨论动机是如何从所有可能的意向中触发某个具体的意向,以及意向是如何压倒主体中当前活跃的意向等等问题。任何解释关于动机方方面面的心智模型(比如 Searle,2001),都与本书提出的交际理论并行不悖。

事实上,动机机制谜底的解开需要借助欲望论(a theory of desire)。欲望是人们行为背后的真正驱动力,而不是与世界有关的事实或者我们对这种事实所持的信念。设想,在金秋十月某个周六的午后,外面阳光灿烂,我坐在书桌前,开始第三次修改本书的第 4 章,但是我脑海里浮现出的却是我正徜徉在波拉岛。这跟“波拉岛比米兰住着更舒服”这个事实无关,也跟“与

平原相比我更喜欢海边”的信念无关。关键是我有来到海边的欲望,有开心生活的欲望,有愿意完成第 4 章改写的欲望。(我意识有些读者可能有跟我一样的欲望。)

所有这些欲望都是建立在一系列信念的基础之上,而且情感流能够维持欲望的存在,但是千万不要把欲望与欲望所引发的信念、情感甚至是动机混为一谈。由于目前对信念、情感、欲望与动机等话题尚无成熟的理论,我也不过度涉及这个神秘的领域。那些能引发参与游戏动机的欲望可能与游戏的任何一个方面有关。

现在我们要详细分析 B 的动机是如何触发他同意参加 A 所提出的游戏的。显然,B 的基本动机与 A 的基本动机是一致的。我们更感兴趣的是触发 B 拒绝参与游戏的动机是什么,而这恰恰是 A 在设计她的游戏设想时必须认真考虑的因素。A 提出了一个有效的游戏,并且这些游戏对双方都可接受,B 不但有能力参与这个游戏,而且他想参加,只有具备这些条件,B 的动机才开始启动(图 4.8)。

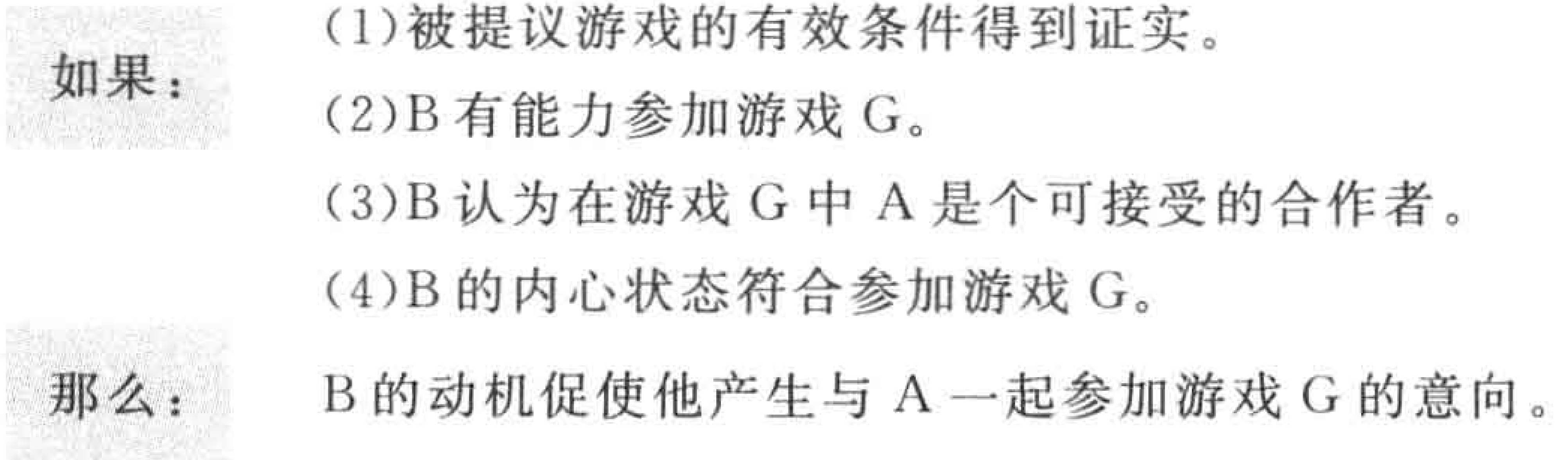


图 4.8　B 参加 A 提议游戏的动机的激活条件

因此,A 必须在这四个方面努力以便最大限度地提高 B 接受她提议的可能性。概言之,只有所有必要前提都得到满足,B 才会产生参加游戏的积极意向。缺少任何一个条件都会妨碍意向的产生。 168

已有研究显示,在默认情况下,对这一问题通常是用一种相当轻率的方式处理的,即假设 B 在特定的语境中可以接受任意提议。然而,这种走捷径的方式是可能的,但只出现在极其简单的游戏中,例如提供或询问信息。但是,即便是在这些简单的游戏中,如果询问的人举止不得体,或者说是个醉鬼或瘾君子的话,那么谁会提供信息呢?

所产生的意向取决于游戏本身和游戏倡导者 A。但是两个因素之间的重要性不是固定不变的。在有些情况下,B 更在乎游戏本身,因此他的合作者(A)相对来说就处于次要地位。例如,在温布尔顿网球公开赛中,参赛球员在抽签后都被置于比赛签表之中,签表可以预测每位球员逐轮需要淘汰的对手所在的签位。因此,从某种意义上来说,对手到底是谁并不重要,即参赛选手必须在比赛进程中根据抽签,面对任何对手。在另外一些情况下,

游戏参与者之间的关系则至关重要,而游戏本身的重要性就退居次席。例如,对于忠臣来说,如果他想继续伴君左右并受宠的话,他对女君主提出的任何怪诞的想法都要百般遵从。因此,只要能维持和自己心仪对象的关系,任何行为游戏都是可以接受的。

在有些游戏中,交际者喜欢只与某个具体的游戏合作者玩游戏。然而,这种游戏非常罕见。这些游戏一般都有很强的情感基础,也是唯一不允许替换交际对象的游戏。

我的意思不是说交际对象通常来说可以被替换成其他人。例如,精神病患者就不希望更换自己的心理医生;孩子不会更换自己的母亲;父亲也不会更换自己的儿子等。但是,除了这些含有基本关系的特例外,几乎没有什么经验性的数据来支撑不可替代论的观点,至少从长远来看都是如此。

169

亚历山大·仲马(Alexandre Dumas,1846)像同时期的所有法国作家一样也是一名心理学大师。他在小说《基度山伯爵》里面描写到:埃德蒙·邓蒂斯(Edmond Dantès)在成为基度山伯爵(Count of Montechristo)之后,精心谋划了他的复仇大计,报复那些曾经无端告发他使得他在婚礼当天被捕入狱的人们。尽管邓蒂斯对他所要报复的目标没有改变,但是他更愿意用海蒂(Haydée)替换他曾经深爱过的麦西蒂(Mercedes)。海蒂是个年轻的姑娘,她虽没有麦西蒂那么悲惨,但她是处女而且漂亮,为了谨慎起见,她当时还是以基度山伯爵的女仆而不是以他的未婚妻身份公之于世。

摆脱简单默认规则模式最好的解决办法就是要搞清楚图 4.8 中的第四个条件,即:B 的内心状态与他参加游戏的愿望之间要有相容性。最简单的理解就是:如果排除障碍,游戏被接受。交际双方的契约(即 B 一收到 A 周详的请求就不得不作出回应),对于那些人们认为不重要的游戏更是如此。例如,厨师对每个点菜的客人都会以相同的方式烹饪,而不会对某些客人有任何偏向。

对于那些需要更多承诺的游戏,即把参与者自己也包括进去的游戏,其第四个条件就有更严格的限定。光有参与者的内心状态符合所参与的游戏是不够的,还必须要参与者积极作决定。这相当于行动者在提议游戏前需要有某种内在的动力驱使她提出该提议。这里并不是要专门提出动机理论,只要观察在这种情况下交际主体之间完全的平等性而不管步骤的序列性就够了。既然游戏是属于交际双方的,那么在游戏中行动者与合作者就拥有相当的协商能力。如果游戏提议者必须拥有意愿、希望以及参与游戏的需求,那么合作者也必须拥有类似的意愿、希望与需求。

170

5 非标准交际

上一章中所概述的理论描述了交际的理解过程和“标准情景”中回应的建构过程。之所以称其为标准情景，原因就在于它触发的是默认规则。然而，还有大量有趣的情景超出了标准情景范围，它们可以划分为下面四大类：

1. 非表达性互动(nonexpressive interaction)：生成话语但无意表达与话语相关的心智状态。

2. 利用(exploitation)：运用交际规则获得与常规交际情况下不同的交际效果（例如，制造反讽效果）。

3. 欺骗(deception)：试图传递一种不存在的心智状态。

4. 失败(failure)：未能取得预想的交际效果。

对这些例子进行分析不仅本身很重要，而且由于可能互动（非表达性互动、利用、欺骗和失败）的典型结构特征与交际的认知过程都基于相同的表征。从这个意义上讲，对这些例子的分析就为认知语用学提供了独立的证据。标准推理链的中断可能是由于以下任意一个原因造成的：行动者希望中断交际；或者是交际在合作者的头脑中中断，而行动者并非希望如此。故意中断指行动者有意对“利用”或“非表达性互动”的某种方式加以利用。

反过来讲，“失败”的出现是因为合作者未执行行动者意指的推理链；或者可能是因为他执行了一条非行动者意指的推理链，因为行动者提议的是按照非标准模式，而合作者却按照标准模式执行。最后，如果行动者利用了虚假的共享知识来达到她的目的，此时欺骗就会发生。 171

假设 A 当着 B 的面说：

It's raining as usual.
(又下雨了。) (1)

字面的言外之力是断言,其命题内容对应于该话语的真值条件。在正常情况下,行动者利用话语(1)来表达她对话语的命题内容的相信。在那些我所定义的非标准例子中,就不必遵守这种约束。例如,行动者可能只是为学英语而大声重复朗读练习册里的某个短语。如果使用话语是为了传达某种意思,那么只要合作者认为自己是在标准情景中,他就会认为这句话中所表述的是行动者的真实信念,除非存在着相反的共享或个人知识。

就像我们在第3章中看到的那样,会话游戏支配着交际中五个连续的阶段。换言之,会话游戏在元层面上发挥作用,即运用元规则,以确保在基本层次上所有标准的推理都能顺利连续地进行而不发生阻碍。会话游戏的目的是:一方面是保证每个阶段圆满完成其任务,从而使相继的阶段能够获得所需的信息;另一方面,如果某个阶段未能实现其目标,会话游戏就要实施干预。

事实上,要是某个阶段的既定目标没有达到,那么会话游戏就会在元层面上加以干预,并且针对基本层次上出现的问题提出解决方案。在这种情况下,元层面会阻止该阶段默认规则的自动执行,然后取而代之,激活备选的推理过程。前面我们把利用默认规则的交际过程称为**标准**交际,在此不妨把必须依靠经典推理过程的交际过程称为**非标准**交际,这样做的原因就是后者由于语境的要求,不能运用标准默认规则。在我构建的理解过程框架中,每种非标准情景都占一席之地。"非表达性互动"、"利用"和"欺骗"自然处在交际行为的理解和产生过程的前三个阶段中(见图4.1)。在第一阶段,即表达行为的理解阶段,行动者采用的唯一非标准路线是"非表述性互动",这必须为合作者所识别。在第二阶段,即理解说话人意义阶段,所有非标准推理依靠的都是"利用"。在这两种情况下,行动者都尽力确保合作者能够识别出非标准路线并正确地按照该路线前进。如果不这样做,交际就会失败。

172

第三阶段,即交际效果阶段,会发生"欺骗"的情况。"欺骗"不会出现在理解阶段,因为它并不表现为某种具体的交际形式。它关注的是行动者实际表达的意思与她个人心智状态之间的关系。

最后,我将分析交际"失败"的情况,它在每个阶段都有可能发生。为了识别并修复"失败",人们不能使用交际的默认规则,而必须依靠经典推理程序。

简单交际行为与复杂交际行为 在开始讨论四种非标准交际前,我要对在4.2.1小节中论述间接言语行为时提出的一个概念进行扩展。当时我把间接言语行为区分为简单和复杂两种,现在我把这种区分拓展到所有的

交际行为类型中。

简单交际行为：从话语到行为游戏的过程是直接的（话语是游戏的一个组成步骤），只需一步简单推理。

复杂交际行为：从话语到行为游戏的过程需要一个长短不等的推理链（话语是游戏的一个组成步骤）。

这种拓展不仅使我们可以区分标准交际模式（如间接言语行为）中简单和复杂的交际行为，还可以区分非标准交际模式（如反讽和欺骗）中简单和复杂的交际行为。

5.1 非表达性互动

在理解表达行为阶段，元规则使得合作者能对行动者的话语赋予一个意义。这时，使用默认规则是合理的，因为除非有明显的反面证据，共享的交际行为是表达一定意义的。换句话说，合作者只有确信当前的互动是在 173 非标准语境下开展的，他才可以认为行动者**不是在表达**她的心智状态。非标准情景的情况有：人们大声朗读课本，逐字逐句地重复别人的话，舞台表演，等等。

普通对话理论关注的是说话人通过话语表达自己的心智状态，而说话人意欲通过话语达到其他什么目的则不是普通对话理论的任务。各种不同的非标准语境需要有自己特定的模型，而所有的模型仍然在不断地完善中。所有这些具体模型之间的共同点以及这些模型和标准模型之间的共同点就是要求交际者都共同意识到行动者发出了话语。任何情况下都不应该否认这个事实。

5.2 利　用

在理解说话人意义阶段，合作者的任务主要是在识别表达行为的基础上重构说话人的交际意图。恰恰在这个过程中，行动者可能放弃遵守标准路径，而采取了“利用”的手段。“**利用**”这个术语由格赖斯最初提出，用来解释如何利用一般合作准则产生会话含意。对格赖斯理论稍加扩展，我们就可以**利用**第 4 章描述过的模型规则，使会话沿着非标准路径方向发展。

在“利用”的各种类型中，我单独讨论两种与语用相关的类型，因为这两

种类型可以成为任何交际理论的试金石。这两种类型分别是:(1)反讽(irony),即话语的意义与其字面内容不同,甚至完全相反;(2)**模拟情景**(as-if situation),即双方尽管对所交流的内容本身没有共同的兴趣,但是通常出于礼貌的考虑还会进行相互交流的交际情景。

这两种类型并不能完全描写"利用"所有可能的情况,"利用"的其他类型有:**隐喻**(metaphor)"The sea does not love vessels in chains";**弱述**(understatement)"Attila was not overcondescending with the defeated";**夸张**(hyperbole)"I will love you forever"。格赖斯把所有这些类型的例子都解释为是对合作原则第二准则的"利用",即质量准则("尽量说真话")。具体地说,它们利用了质量准则的第一条次则("不要说自己认为是不真实的话")。对这些话题感兴趣的读者可以去阅读乔治·莱考夫(George Lakoff,1987)的著作。

上述类型与反讽相结合可以衍生出讽刺性隐喻、讽刺性弱述和讽刺性夸张。例如,当我突然为某个难题找到解决方案时,我就说自己受到了"灵感的敲打"(a stroke of genius)。然而,当我判断失误,犯下一个大错时,也可以使用这个隐喻讽刺自己。

5.2.1 反 讽

如果B向A描述自己的妻子企图开车撞死情敌时,A如此评论:

你老婆不是遇事想不开的人! (2)

话语(2)具有讽刺效果是因为交际双方都知道,当前断言的内容与真实事件完全相反。在这种情况下,下面的规则就被阻止:在信念共享空间里,如果行动者表达了一个信念,那么就可以默认她意欲让该信念为交际双方所共享,除非合作者否认这一事实。

在口语模式中,行动者的语调可以帮助合作者识别话语的反讽义。我们虽然使用反讽语调这个术语,但对是否存在一种专门用于表达反讽意义的语调,我们也表示怀疑。格赖斯认为表示轻蔑、不怀好意以及表示开心的语调模式都足以传递反讽效果。我认为说话人都会在自己说话的语调上或多或少地做点标记来帮助听话人识别她的反讽意图。不难想象,说话人也可以对原有正常语调模式不作任何改变却依然传递反讽信息。比如我回家迟了没赶上晚饭,然后傻乎乎地问我妻子还有些什么吃的,这时她装作一脸的无辜很亲切地对我说:

冰箱里有鬣蜥蜴。 (3)

“冷面幽默”，即巴斯特·基顿(Buster Keaton)风格，就是说传递反讽时沉默不语且面无表情，而正是说话人这种泰然自若的状态，反而能在听话人那里产生意想不到的效果。需要注意的是如果过多地使用标记(如做鬼脸、眨眼或开门见山地说“我只是开玩笑的”)就完全破坏了反讽效果。行动者若使用过多的标记，听众会认为这是对自己理解力的贬低，从而感到受到了冒犯。 175

我不打算给反讽下定义了，因为这是徒劳的。关于幽默，读者若想更深入地了解，可以参考阿塔尔多(Attardo，1997)的论文。然而，我们必须明白要制造反讽效果，话语必须是略带幽默，而且是善意的幽默，而不能是恶意的。反讽的效果就像是色系上的各种色彩，如果越挪向深色区，反讽就会变成嘲讽和挖苦。在这种情况下，语调就更容易冒犯别人。受到冒犯的可能是说话者本人，也可能是主要的听话者或其他谈话者。

话语(2)说明了“利用”的主要特征，即操控共享资源的一种方式。实际上，要是让第三方来理解话语(2)，而他还错过了B先前提供的对事态本身的描述，那么这句话就会被认为是非常严肃的断言。问题的关键是反讽意向并不会改变规则运行的正常顺序，而会改变规则运行的具体方式。我说过，规则的“利用”往往与话语所传递的字面意义相反。对格赖斯来说，反讽的核心就是：说 p 而意指**非** p($\sim p$)。

当然，格赖斯的研究让传统的反讽研究走向了形式化。传统研究认为**反语**(antiphrasis)是一种修辞格，即话语所要表达的是它的反面意义。然而，近来两种新的理论反对把反讽等同于字面意义的对立面。第一种理论来自于斯波伯和威尔逊(Sperber and Wilson，1986，1995)，他们认为反讽表达的不一定是字面意义的对立面。下面的这句话摘自伏尔泰(Voltaire)的《赣第德》(*Candide*，1759)：

> 当(战争)结束时，交战双方的国王都在各自的营地高唱赞美诗，庆祝战争的胜利…… (4)

根据斯波伯和威尔逊的研究，反讽是一种“**回声**”理解(echoic interpretation)。回声话语指说话人反映他人的思想或思想态度的话语。如果只是简单引用他人的话语，那么这句话就是他人的思想的“回声”。然而，当表达的是众所周知的真理、普遍的信念或者谚语时，话语就是传统思想的“回声”。 176

在反讽中，说话人一边发出反映他人思想的回声话语，一边又极力地表现出一种批判和贬低话语命题内容 p 的态度。在例(4)中，伏尔泰既没有暗示两个国王因战败而庆祝，也没有暗示两个国王因战败而痛哭，相反，伏尔

泰只是用回声话语反映了两个对手内心对胜利的渴求。由于这两种对胜利渴求的表现方式是相互矛盾的,所以用一种行为表现方式来描述双方两种截然不同的心境显然是不合理的。这里的讽刺意义在于伏尔泰强调了双方国王的态度,揭示了这种态度是毫无意义的。

第二种理论的提出者是摩根(Morgan,1990)。他指出没有人(包括格赖斯以及格赖斯的追随者佩罗(Perrault,1990)等)曾经解释过为什么意义 p 应该被释义为 $\sim p$,而不是被释义为谎言。摩根认为运用反讽就是使用**透明的虚拟**(transparent fiction):说话人说了某句话且假装相信它,同时又通过使用副语言特征和非语言交际特征来强调该话语不能当真。

绝大多数对"反语说"提出质疑的人士,他们的批判都相当猛烈。摩根认为它是一种不合常理的模糊,而斯波伯和威尔逊则认为把反讽定义为与字面意义相反的会话含意是相当怪诞的行为。

例(3)证明对反讽的传统描述是不够的。在理解我妻子话语中的反讽时,我相当清楚她的话语是不真实的,冰箱里根本不可能有鬣蜥蜴。但是她的意图并不是让我确信鬣蜥蜴不是我们的日常食物。也不能说例(3)的意义是 $\sim p$,即冰箱里有一种东西不是鬣蜥蜴。然而,回声论似乎也讲不通:看起来好像没有任何一种思想(不管是传统的还是个人的)认为丈夫晚归的话只能吃鬣蜥蜴当晚餐。相反,可以这样认为,即我妻子间接地传递了"我晚餐**只配吃鬣蜥蜴**"的想法。

正如对传统理论的批评所显示,格赖斯的理论只解释了部分特殊情况,而不是适用于所有反讽的案例:即有时候说话人说 p 的时候意为 $\sim p$。回声论同样有这样的局限:即有时候说话人通过反映他人的思想表达自己对这种思想的不赞同。例(4)通过回声话语反映两个国王的态度,可以用回声论解释,但例(3)用回声论就解释不了。虽然摩根的"透明虚拟论"给大量常规177 反讽提供了精彩的解释,但是他的论说还是不能解释伏尔泰的那个例子。在那个例子中,两位国王确实都唱了赞美诗来感谢上帝让他们在战争中取得了胜利。然而,只有从广义上理解,摩根的论述才有效,而且它的弱点是无法区分**反讽**(irony)和**模拟情景**(as-if situation)。

我的理论实质上是基于共享知识,旨在解释交际者是如何在没有传统理论的帮助下,推知某话语表达的不是字面义。关于反讽意义的分析,我的理论比前人的理论更具普遍性,具体而言,反讽话语建构了一个作为背景的**可能场景**(possible scenario)。在可能场景中,说话人话语中引入的那些未被提及的变数相比之下肯定会被凸显出来,而听话人就必须推断出这个隐含意义。有了这个背景,各种意义都会凸现出来,包括格赖斯的相反义、斯

波伯和威尔逊的回声义，以及摩根的透明虚拟义。

因此，在例(2)中，"性格宽容的妻子形象"的可能场景明显突出了她杀害情敌的企图；例(3)中，把鬣蜥蜴当晚餐的可能场景立即暴露了做饭人的态度；例(4)中的场景不仅是可能的而且还是真实的，它强烈突显了双方国王的渴求之间的冲突是多么的荒唐可笑。甚至在巴斯特·基顿的无言反讽中，施事者所做的就是建构一个可能的场景以明显地揭示施事者毫无表情的行为与其他人的诧异反应所形成的鲜明对比。

背景以与当前场景相反衬的方式出现：即如果背景是黑色的，那么凸显白色；如果背景是白色的，就凸显黑色。现在再回看例(3)，在这个例子里，我迟归了，而且找不到合理的理由。把例(3)与下面这句具有相同讽刺效果的句子作对比：

> 桌子上有鹅肝酱和鱼子酱，还有刚出锅的美味龙虾。你可以享用我给你冰好的香槟酒。 (5)

两句话描绘的都是非真实背景，但制造反衬的方式完全不同。例(3)中，尽管我不配得到任何吃的东西，但是我能够在冰箱里找到比爬行动物更容易接受的东西；而例(5)则恰恰相反，这种精致生活品质的描述让我觉得不用指望冰箱里会有可以吃的东西，这是对我无缘无故晚回家的惩罚。

格赖斯和像佩罗这样的传统理论追随者主要关注谈话者必须启用的归纳过程。然而，他们的界定范围非常狭小，只研究交际意义与字面意义相反的这种类型的反讽。当然，这也是话语中最常见的一种类型。 178

斯波伯和威尔逊只侧重研究一种特殊的场景，有的场景杜撰出一个交际主体，还有一些场景，说话人的话语是一个或多个主体思想的回声。毫无疑问，回声论对很多类型的反讽作了精彩解释。然而，回声论不能解释所有的反讽。就归纳过程而言，斯波伯和威尔逊认为一条关联原则足以解释反讽话语理解的归纳推理过程，但他们根本没有考虑到交际者的共享知识，而在反讽话语的生成和理解过程中发挥着主要作用的恰恰是这些共享知识。

接着讨论听话人是如何辨别字面话语和反讽话语的。我再次强调，揭开谜底的关键是找出行动者认为她与合作者共享的那些信息。如果行动者认为共享的信息实际上不被合作者所共享，那么即便有副语言信息的提示，合作者也无法感知话语的反讽意义。因为不管是全人类共享的知识还是群体成员间共享的知识，或者是只有两个人共享的知识，其差别迥异，所以哪些话语被解读为反讽也要根据具体情况而定。

例如，外面倾盆大雨，而克里斯汀(Christine)笑着说：

太棒了,又是一个大好天气! (6)

在场的所有人此时都无须考虑他们与说话人之间的共享知识,也会感觉到她的话语反讽。反之亦然,请看话语:

我度过了一个美好的夜晚。他们招待我的唯一食物是法国奶酪!(7)

只有克里斯汀最亲近的朋友才会把这句话理解为反讽,因为只有他们知道她对乳制品过敏。因而,也只有他们才能知道克里斯汀赴宴时的窘况。如果旁观者不知道她有过敏症,就会觉得例(7)也没什么异常,因此就从字面上理解这句话,他知道法国奶酪是公认的美味。

谈话者只有依赖其与说话人共享的知识才能理解话语描述的场景与共享知识之间的矛盾。也只有在具备共享知识的前提下,说话人才可以运用副语言手段帮助听话人识别反讽。但是下面这种情况就不这么简单:说话人为了表达反讽意义,利用了某种共享知识,而实际上该知识并没有被其中某个听话人所共享,那么这个听话人将无法真正理解话语信息中的反讽,而只能去作字面解读。

179

琼斯(Jones,1953)在他的关于弗洛伊德的自传中描述了一则有趣的故事。为了获准离开德国占领下的奥地利,盖世太保(Gestapo ①)让弗洛伊德签署一份文件。弗洛伊德在这份文件中被要求声明自己受到德军的尊重,即德军敬重他是一个声名显赫的学者。当纳粹军官把这份文件呈现在他面前时,他并没有任何异议。尽管如此,他还是请求德国军官在签字前允许他亲笔添加下面这句话:

我向每个人强烈推荐盖世太保! (8)

弗洛伊德的附加语,看似友善,实则辛辣。之所以会产生这样的效果,是因为除了盖世太保外,所有的人都能从内心领会其中的讽刺意义。盖世太保的任务就是必须拿到有弗洛伊德签字的文件。盖世太保不可能完全分享到弗洛伊德与我们大家所共享的知识,而这里的共享信息可以使我们以完全不同于字面意义的方式解读例(8)。即使纳粹军官已经知道里面的反讽意义,他也必须确保不能让弗洛伊德或其他人知道。

接下来探讨上述理论的形式化问题。行动者 A 生成话语 p,p 与当前事态 r 冲突。行动者还相信她与接受反讽话语的听者共享知识 r,且这部分知识被完全激活。最后,她的交际意图是把话语 p 与背景知识 r 作对比。所有在场的旁观者可以分成两类:第一类与行动者 A 共享背景知识 r,因此他们

---

① 德国纳粹时期的党卫军秘密警察。——译者注

能够理解话语的反讽意向；而第二类未能与行动者 A 共享背景信息 r，所以他们不可能理解 A 真正所要表达的意思。

用公式表达如下：

$$BEL_A\ p \neq r$$
$$BEL_A\ SH_{BA}\, r$$
$$EXPRESS_A\ p$$
$$CINT_A\ SH_{BA}\ p \neq r \qquad (9)$$

这些公式的意思是：由于行动者 A 确信 p 与 r 不相容，且认为听者 B 共享她的信念 r，所以她在背景知识 r 的基础上发出 p 来表达反讽意义。

包括反语在内的所有反讽类型都可以在这个通用框架内得到解释。这里需要用到本章开头提到的两个概念：简单（simplicity）和复杂（complexity）。如果谈话者能即时获得说话人意义，从话语直接过渡到话语所在的行为游戏，我们称之为**简单反讽**（simple irony）。例（2）和例（6）就是典型的简单反讽。 180

从形式上看，为清楚起见，我们可以认为 r 就相当于 *non-p*，A 发出的话语 p 立刻与共享信念 r（*non-p*）形成鲜明对比。图 5.1 表示的是简单反讽。

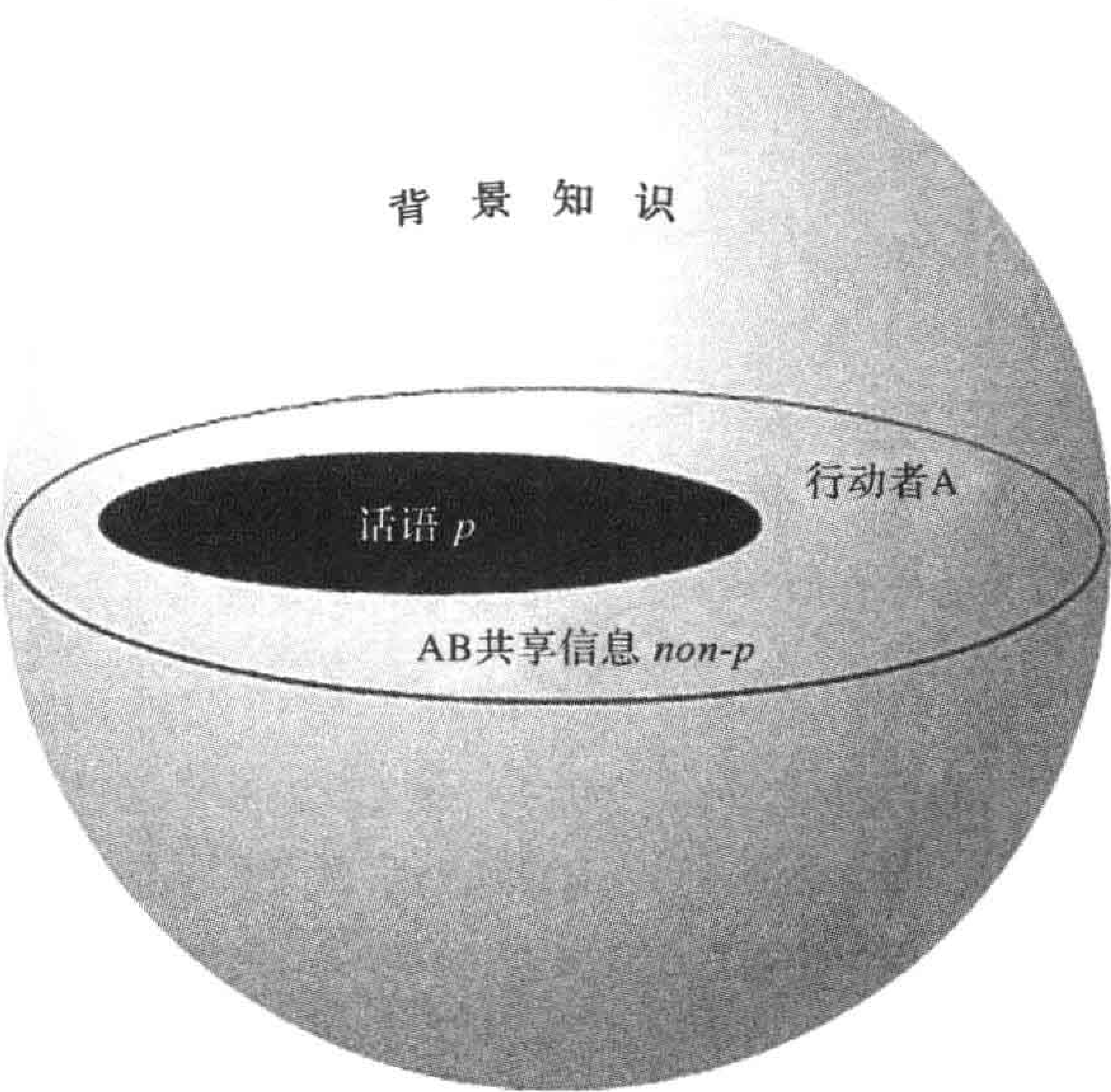


图 5.1　简单反讽：行动者 A 发出的反讽话语 p 和她与 B 的共享信息 *non-p* 形成明显反差

所谓**复杂反讽**（complex irony），指的是谈话者必须完成一系列推理才

可以理解说话人话语中的反讽意义。在复杂反讽中,有一个话语 q(utterance q),它并不直接与共享信念 *non-p* 产生对比。然而,一系列推理(从话语 q 推理出其含义 p)的执行过程促使听者得出这样的结论:即推理后得出的信念 p 才与被激活的共享信念场景形成明显反差。例(4)和例(7)就属于典型的复杂反讽。

用形式化语言表述,为了清楚起见,我们仍然假设 r 相当于 *non-p*,A 发出话语 q,从中可以推导出含义 p,p 显然立刻与共享信念 r(*non-p*)形成鲜明对比。图 5.2 表示复杂反讽的情况。

181

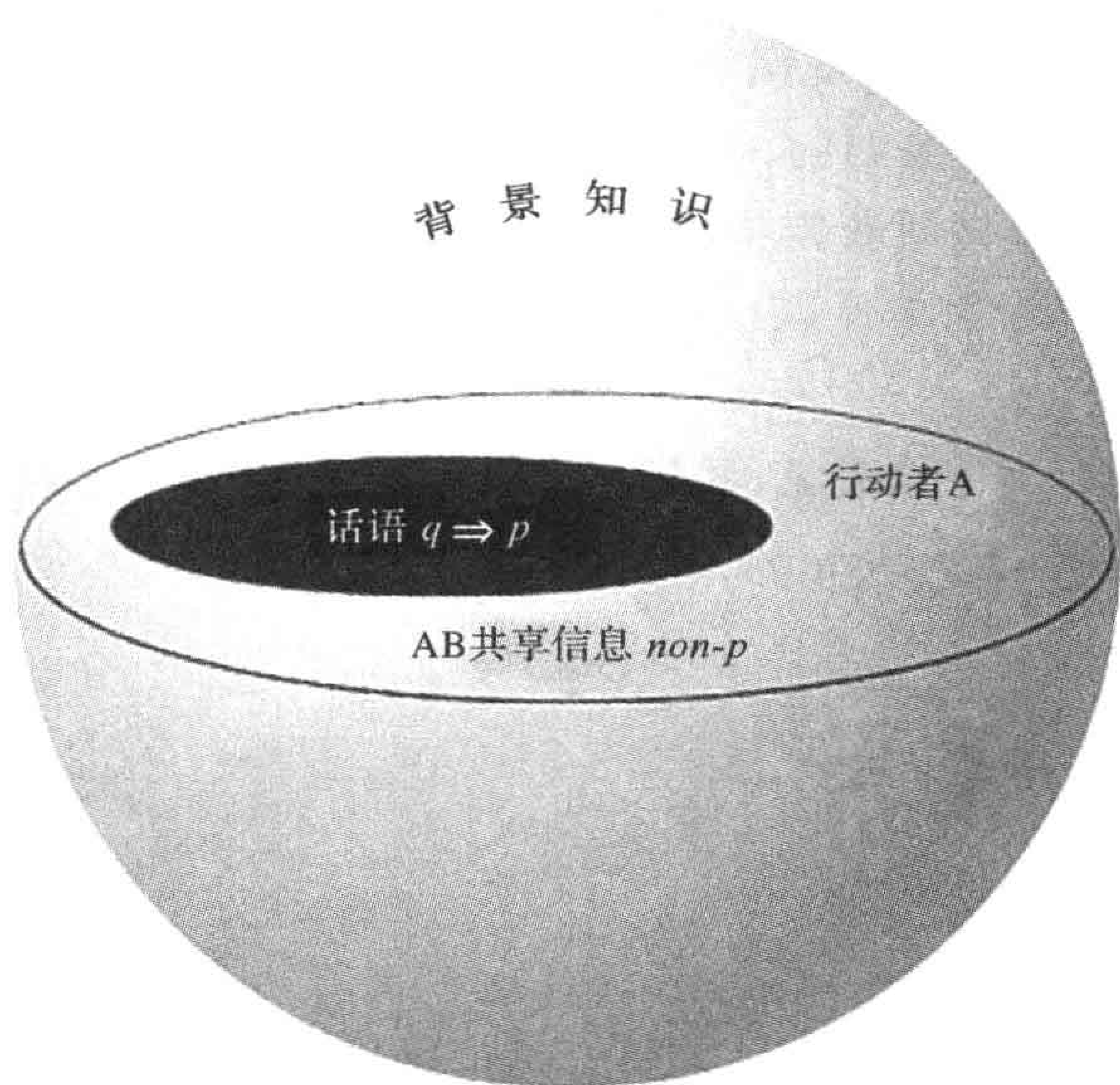


图 5.2　复杂反讽:行动者 A 产生反讽话语 q,其隐含义为 p,p 和她与 B 的共享信息 *non-p* 形成明显反差

通过上面的方法,我们就把各种不同类型的反讽纳入到了统一的解释框架之下,而不用原先那样遗漏一些类型,例如幼稚的恶作剧和挖空心思的嘲讽。我讨论过的还只是语言层面上的反讽,同样的方法可以拓展到非语言层面的反讽,例如当某人在做某事时屡屡失误,而此时别人的鼓掌就是一种反讽。

最后,从发展的角度看,由于反讽只有在共享知识的基础上才能被理解,因此 4 岁以下的儿童理解反讽就比较困难。因为这个年龄段的孩子还不能分辨他们自己具有的知识和他们与别人享有的知识。此外,考虑到简单反讽和复杂反讽两个过程所涉及的推理链长度的不同,人们应该是先掌握

简单反讽,而后再掌握复杂反讽。关于发展的话题将会在 6.2.2 小节展开讨论。

5.2.2 模拟情景

话语中“利用”手段的第二种类型就是我们所说的**模拟情景**(*as-if situation*)。在模拟情景中,主体刻意佯装好像交际意向就是明着表达出来的那 182 些意向,而实际上双方都知道并非如此。就是说,这实际上是实际互动中的社会模拟。

其他学者在谈论各种现象时也用过“模拟(as-if)”这个术语。我把自己的论述范围限定在言语行为的文献中,这就必须提到罗伯特·斯特尔内克(Robert Stalnaker,1973),他在定义语用预设(pragmatic presupposition)时用到“***acting as if***”。斯特尔内克注意到,说话人在正常语境中所说的话语都蕴含着预设,因此不管她的真实想法如何,她**实际上的行为就好像**她认为预设的存在是理所当然的,**好像**她以为她的交际对象也认为预设的存在是理所当然的。斯特尔内克和我对“模拟”的共同点在于:交际双方由于有着共同的交际目标,所以都知道彼此是在“假戏真做”。尽管如此,我们对“模拟”的理解也有所不同:斯特尔内克所认为的“模拟”指的是信念的真实性方面;而我所理解的“模拟”指的是交际意向方面。

在布朗和列文森(Brown and Levinson,1987)关于礼貌的论述中提到,说话人为了表明自己不是为了降低丢面子风险,就会假装自己说话就是为了追求高效率。这是因为人们普遍认为,会话应追求效率优先(比如紧急情况或突发情况),所以人们没必要因为违背礼貌原则而感到尴尬。比如说,人们在紧急情况下可能就会去插队。

本书的理论与“模拟”论异曲同工:行动者的行为好像在说某种行为游戏的有效条件已经满足,从而促使合作者投入到游戏中来,否则,她的合作者就不能参加该游戏或不愿参加该游戏。例如,某人感到当前的互动难以维持,就以有急事为由退出。

下面再重新讨论模拟情景及其示例。假定艾利克斯(Alex)的同事劳拉(Laura)对他说:

听说你母亲身体欠安,我很难过。她好点了吧? (10)

而根据共享信息,劳拉从未见过艾利克斯的母亲,也没有理由担心她。对劳拉这句话的正确解读应该是劳拉并不是询问艾利克斯母亲的健康状况,而是想挑明自己喜欢艾利克斯。事实上,如果艾利克斯大谈特谈其母亲 183 的病情,这样的答复并不能真正回答上面的问题。

在我们的社会生活中这样的例子随处可见。在这些生活情景中,有话语也有应答,但交际双方也知道他们并不是真正对话语内容感兴趣。重要的是在这些情景中确立和确定交际双方相互感兴趣的行为游戏。从某种意义上来讲,这类交流可能被认为是模仿"交际双方想要创建一个对他们来说更有趣的情景模式"的关系类型。

此外,如果有些游戏会对参与者要求很高,行动者就会创建模拟情景,目的恰恰就是为了逃避游戏。当人们希望完成履行自己的社会职责而又不使自己陷入某些棘手的问题时,谈论一些无关紧要的事情实为明智之举。在有些会话中,人们假装对一些话题感兴趣,如年事渐高带来的不确定性疾病、公共服务的工作效率,以及道德标准的日益低下等。这些会话在我们的社会生活中会经常出现,而且让我们觉得交际互动表面上不会给交际者带来任何损失。正是这些模拟性会话的存在,才使得我们避免因谈话被人拒绝而遭遇尴尬。

跟反讽一样,在模拟情景中,支配对话的规则也不会发生改变,改变的只是我们对规则的运用。而且,这是"利用"型交际中反讽和模拟情景两种模式唯一的相似之处。这两种模式最大的区别在于交际中所说的话语与实际的意义之间的关系。在反讽模式中,行动者所说话语的字面意义为假,对此交际双方都心知肚明;而在模拟情景模式中,所说的话语与所共享的真实信息之间的关系在原则上是不固定的。事实上,所言与所信毫无关系。然而,处于恪守礼貌原则,我们的交流看起来像是关联的和真诚的。

当交际失败的时候,反讽与模拟情景之间的差异会越发地明显。如果反讽话语没有按原先的意向被识别,那么行动者认为是共享的知识实际上没有共享或没有得到适时激活。此时,补救也很简单,行动者只需以更直白的方式表明自己的交际意向即可。当然直白的方式会破坏反讽的幽默或讽刺效果。然而,在模拟情景中,行动者无法换用直白的表达方式。如果合作者有意无意地误解了模拟情景,误以为模拟情景的交际意向是真实的,并对此进行回复,那么行动者就不能承认她之前采取的是模拟情景策略。因此,行动者只能逢场作戏继续交际,就好像先前的话语是真实的一样。

184

例如,要是某个不速之客接到模拟赴宴的邀请,主人可能会以哄孩子吃饭的形式透露出她的真实意图,即让他知道他的到来会是多么的不方便。如果这位不速之客真的接受了邀请,不管他是有意的还是真正缺乏社交能力,那么对邀请人来说她就没有退路,其实她并不希望听话人把她的邀请当真。

5.3 欺 骗

从某种意义上来说,不仅动物界存在欺骗,植物界也有欺骗。例如,在自然环境中用保护色伪装自己逃避天敌或猎物的视线以防被察觉,或者通过利用物种令人厌恶的一面伪装自己从而避开捕食者,这些行为都是自然界中的普遍现象——从昆虫到哺乳动物都是如此。

但只有当行骗者将注意力转移到自己的同类时,这种欺骗事件才变得有趣。"欺骗"的前提是具有一种通过建立他人心智状态的心智表征去设想他人行为的能力。欺骗行为可以成功,这足以说明对他人的心智进行表征是多么的奏效。怀特和伯恩(Whiten and Byrne,1988)通过观察灵长类动物提出了"欺骗"行为的分类法,他们把这些行为分成五种功能类别。**策略性欺骗**(tactical deception)指的是这样一种行为:这种行为是主体 A 的正常行为,这种行为很容易让主体 B 误解,结果对 A 有利。具体分类如下:

1. 隐藏某东西(通常是食物);
2. 把 B 的注意力从某一物体转移到另一物体;
3. 建立假象 A 以蒙骗并让 B 误读;
4. 通过另一个个体 C 操控 B:A 对 C 实施某行为,从而改变 B 的行为,使之对自己有利;
5. 改变 B(原本具有侵略性)的行为:A 实施行为将 B 的侵略性行为转移到施事者 C 身上。

这个行为模式与人类行为最具相似的地方体现在第三类功能上。最著名的案例要算库默尔(Kummer,1982)在埃塞俄比亚沙漠对狒狒进行的实地观察:一只雌性狒狒在给一只地位较低的雄性狒狒梳毛时,她非常小心地躲在岩石后面确保只有她的头才可以被看见。这样,她可以观察雄性狒狒王的行为,她能够制造一种假象,让狒狒王只从她露出的头部看不出她的越轨行为。 185

从进化论的角度看,动物为了生存和繁衍后代而进行的斗争中,"欺骗"具有重要意义。在繁衍后代的过程中,基因成分的复制不单纯是蛮力的遗传。接下来这个典型的案例非常有说服力:小海马为了生存伪装成雌性海马混充到雄性海马王的后宫中,而雄性海马王正忙于抗击各路雄海马的挑战,这样小海马就可以避免遭袭而生存下来。尽管动物的行为对我们的研究具有启示,但是这些"欺骗"行为存在局限,因为动物并不拥有用来表达共

享信息和交际意向的心智能力。这就是说,从严格意义上来讲,动物不可能产生任何形式的交际行为,也包括违反交际规则的交际行为。

对认知语用学来说,“欺骗”是一种**对共享行为游戏的有意违反。**虽然A知道应该遵守共同的游戏规则,并以某种方式行事,但是她按照自己的预谋实施另外的交际行为,并且让B相信该行为是整个游戏中的一个步骤,而其实她本人完全清楚这是对原有游戏的违反。

现在我从认知的角度归纳出表述“欺骗”的公式。在公式中必须要有时间标记,但是,为了简洁,这些标记符号只限于对完整案例的研究。欺骗性话语出现在时间点 t_1;话语之前的信念和心智状态的时间点标记为 t_0;话语进行中的时间点依次标注为 $t_2, t_3 \cdots, t_n$。

$$
\begin{array}{ll}
t_0 & \mathrm{BEL_A}\, non\text{-}p \\
t_1 & \mathrm{CINT_A}\ \mathrm{SH_{BA}}\ p \\
t_2 & \mathrm{EXPRESS_A}\ p \\
t_3 & \mathrm{BEL_A SH_{BA}}\ p
\end{array}
\tag{11}
$$

总结:A发出话语 p,虽然她自己并不相信它,但是她的交际意向是希望B将它视作他们所共享的信息。如果“欺骗”产生效果,那么A就认为B把话语 p 作为共享信息。换句话说,一方面,A希望B相信话语 p,而B也确信A也相信话语 p;另一方面,A使自己在接下来的交际互动中的行为表现要与“所谓的共享信息”(B认为话语 p 是他们所共享的,而A不相信话语 p)一致。从需要的认知资源角度看,“欺骗”的难点在于A要始终在头脑中让个人的信念 $non\text{-}p$($\sim p$)和所谓的共享信念 p 同时处于激活状态。

186

后一种非标准交际情景基于行动者A所传达的心智状态与她实际的心智状态(或称“个人心智状态”)之间的关系。正如我们之前讲到的,会话游戏对交际者的行为是否真诚以及是否规范并没有详细规定。因此,参与者可以参与一个从外表看来符合要求的会话游戏,而不表达他们的心智状态。例如,我们可以在不具备履行承诺意向的情况下,完美表达一个承诺。确实,从黛利拉(Delilah)[①]到犹大(Judas)[②]这些典型的背叛案例总是包裹着一层伪装,难以识破。

会话游戏没有要求个人心智状态与交际心智状态之间必须保持一致,而在行为游戏中事情可能就不是这样了。我们可以把行为游戏分成三类:

---

① 圣经旧约中,参孙的情妇。她将参孙出卖给非利士人,在参孙睡觉时剪掉了他的头发,使参孙丧失了能量。——译者注

② 耶稣的十二门徒之一,是出卖耶稣的叛徒。——译者注

规则游戏(regular games)、不规则游戏(irregular games)和表面游戏(façade games)。

规则游戏　在规则游戏中,参与者相互承认自己是真诚的、合规范的。这是最常见的游戏,或许正是因为只有这类游戏才能确保真正的行为合作。

规则游戏具有明确、严格的标准:任何不真诚不规范的交际行为都会导致游戏的失败,且这种交际行为还会被认为是欺骗行为。比如说,在不真诚和不规范的交际中 A 对 B 说她要做某事而实际上她并未决定要做,或者她十分清楚她不能做这件事。然而,如果游戏失败不是预先计划的,那么这种游戏就不属于"欺骗"类型。例如,A 拿出手提包要结算旅馆账单时却发现钱包被偷了,而她自己之前并没有意识到,那么她的行为不能算是"欺骗"行为。 187

不规则游戏　在不规则游戏中,参与者无须相互承认自己是真诚的、合规范的。游戏涉及他们的个人心智状态,但是允许个人心智状态与交际心智状态有部分差异。确切地说,任何这种差异不能算作是"欺骗"行为。这类行为的例子有买卖双方的讨价还价,或双方律师见面讨论离婚诉讼等。

不真诚和不规范在不规则游戏中是允许的,它不一定会造成游戏失败。所以不规则游戏不能被归类为"欺骗"行为。例如,人们买马匹时不期望卖家会如实交代这是不是一匹温顺的马,同样,波斯地毯的内行买家也不能指望卖家会告诉她地毯的真实生产日期。要知道真实的信息,这些买家需要寻找另外的途径加以验证,他们不会完全信任卖家的话,而且,他们如果发现卖家言不符实时,也不会非常郁闷。

然而,这并不意味着在这类游戏中可以胡乱采取步骤。主体必须表明他们何时开始不规则游戏(即合作暂停的地方),以及何时放弃不规则游戏重新回到规则游戏上来。一般来说,参与者之间的关系要求其行为具有真诚性和规范性,**除非**他们意识到,由于不规则游戏的出现,无需继续遵守真诚性和规范性要求。如果参与者希望在游戏结束以后仍然维持良好的人际关系,那么这里就既要牵涉到规则游戏的成分,还要牵涉到不规则游戏的成分,这就像是一出复杂的芭蕾舞剧(融入了规则游戏和不规则游戏)。

例如,在不规则游戏的具体情景中,代表不同当事人的两个律师在这种特殊的交际互动中可以不真诚也可以不规范。然而,这种不真诚和不规范必须控制在一定程度之内,否则游戏就会再次面临失败的危险:一个律师可以隐瞒某个重要信息,但是她不可以窃听另外那个律师的电话以获取重要信息。换句话说,显性和隐性元规则是存在的,这些元规则限定了可能差异的程度。

在玩扑克牌的时候,虚张声势是必不可少的,支配这种可接受的"欺骗"

手段的规则是这样描述的:玩家 A 可以实施某行为,从而使她的对手相信她手里还有好牌,但是她又不能明说她假装拥有的好牌到底是什么。换言之,玩家 A 手持一副牌,但她装作自己只有两张同点的,诱导那些不谨慎的玩家 188 出牌越出越高。然而,如果玩家 A 一边拿着扑克牌一边却说:

不用担心,我只有两张同点牌。 (12)

那么这手牌就立即失效,而且玩家 A 还要面临牌局尴尬的危险,另外还要接受惩罚。这惩罚因地而异,密西西比河畔和泰晤士河畔的惩罚措施就各不相同。

表面游戏 在表面游戏中,双方都承认交际过程中的个人心智状态和交际心智状态无关紧要。这类游戏包括了"模拟情景",因为真诚性和规范性在"模拟情景"中是无关紧要的:说话人对女主人的优雅举止所给予的礼貌性称赞被视为是一种恭维,而无关乎这种恭维到底是不是说话人的真实心声。因此,"欺骗"不属于表面游戏。如果交际出现问题,那是因为其中一个谈话者认为这是规则游戏,而另外一个交际者则认为是表面游戏。

A:为了能再次见到你,我愿意付出任何代价!
B:好吧,只要你给我一千美元,我或许可以和你见面! (13)

甚至在这个例子中,澄清交际双方相互的交际意图是必不可少的。这里的澄清并不是说人们指控他人在交际中存有欺诈行为。

从进化论的角度看,佩纳(Perner,1991)认为,在"欺骗"中,行动者企图控制对方的心智状态。就是说,行动者的直接目的是为了诱导对方产生错误的理解,并在此基础上让对方做出有利于自己的行为。佩纳进一步断言,为了研究真正的"欺骗",我们必须排除这种观点:人们天生就具有实施行为以刻意达到欺骗的目的。事实上,他把下面这类交际互动称为**本能谎言**(primitive lies):

A:谁用蜡笔在墙上乱写乱画啦?
B:不是我,是奶奶画的! (14)

本能谎言的目的是为了避免出现不愉快的结果。最简形式的本能谎言(如"不是我!")一般发生在 1 岁左右的儿童身上。本能谎言的实施规则说明它们并不是旨在控制他人心智状态的欺骗性行为,而仅仅是为了避免不良后果的出现。如在刚才这个例子中,就是为了避免被责备。谎言因此看起来像是摆脱困境的一种捷径。博克(Bok,1978)把谎言定义为是一种用语言 189 形式表达的故意欺骗的信息。

同理，米切尔(Mitchell，1986)认为，并不是所有导致欺骗结果的行为都是真正意义上的欺骗。只有那些以琢磨对方心思且旨在达到一定目的的有计划的行为才算是真正的欺骗。关于这一点，里克曼(Leekman，1992)认为，人们首先学会的是有意撒谎但这并不一定是有意控制对方的心智状态。例(14)中的孩子说谎的目的可能就是希望逃脱惩罚，而不是真正故意去控制听话人的信念。里克曼说孩子是在后来才学会更为复杂的欺骗策略的。他们先是操控谈话者的信念，然后是按照自己的意图操控谈话者的信念。

不是所有的欺骗行为都有相同的复杂结构。同其他类型的交际相比，欺骗行为的难点在于：从 A 的非真实交际行为开始，B 需要经过层层推理才能进入到这个"隐藏"的游戏中。交际者为了实施或发现计划严密的欺骗行为，除了判断话语 *p* 的真假值外，还要考虑很多方面的因素。原则上，欺骗行为情景的复杂程度没有限定。但是，人类不可能同时处理游戏中嵌入的大量推理。

对简单言语行为和复杂言语行为所作的区分再次让我们建立标准，以区分不同复杂程度的"欺骗"。

简单欺骗(simple deceit)指的是，行动者发出交际行为(*p*)，(*p*)与她所认为的某种背景知识(*non-p*)形成对比。这种对比可以立即让合作者识别行动者企图隐瞒的言语游戏。如此定义，"简单欺骗"就相当于其他文献中提到的说谎。图 5.3 是简单欺骗的示意图。

复杂欺骗(complex deceit)指的是，行动者发出交际行为(*q*)，(*q*)隐含信念(*p*)，而(*p*)又把合作者引向一个游戏或游戏步骤，如果合作者知道 A 的个人心智状态(*non-p*)的话，他就可以完全走向另外一个不同的游戏或游戏步骤。图 5.4 是复杂欺骗的示意图。

因此，说谎和欺骗在概念上并不容易区分。它们处在一个连续统，而说谎处在连续统最简的一端。欺骗越复杂，所需的计划就越精密。但就算是最复杂的欺骗有时候也需要谎言相助，这个过程其实就是一个说谎的过程。在这种情况下，谎言只是确定极其复杂的计划过程的最后一个行为而已。 191

要想成功欺骗，就绝不能被合作者发现。要是合作者发现了行动者是在有意欺骗他，他或者会当场揭穿行动者的欺骗意图，或者他可以假装自己没有意识到欺骗行为，从而酝酿一个反欺骗行为。B 能够实施反欺骗，这说明 A 无法完全模仿 B 的心智过程，而且实施欺骗总要冒一定的风险。

以上所有论述只涉及欺骗的认知因素。然而，情感因素则更加重要，因为情感影响着我们对欺骗作出何种反应。比如说，同样的谎言如果是孩子对父母说是可以接受的(这与父母对孩子的疼爱相一致)，而父母对孩子说

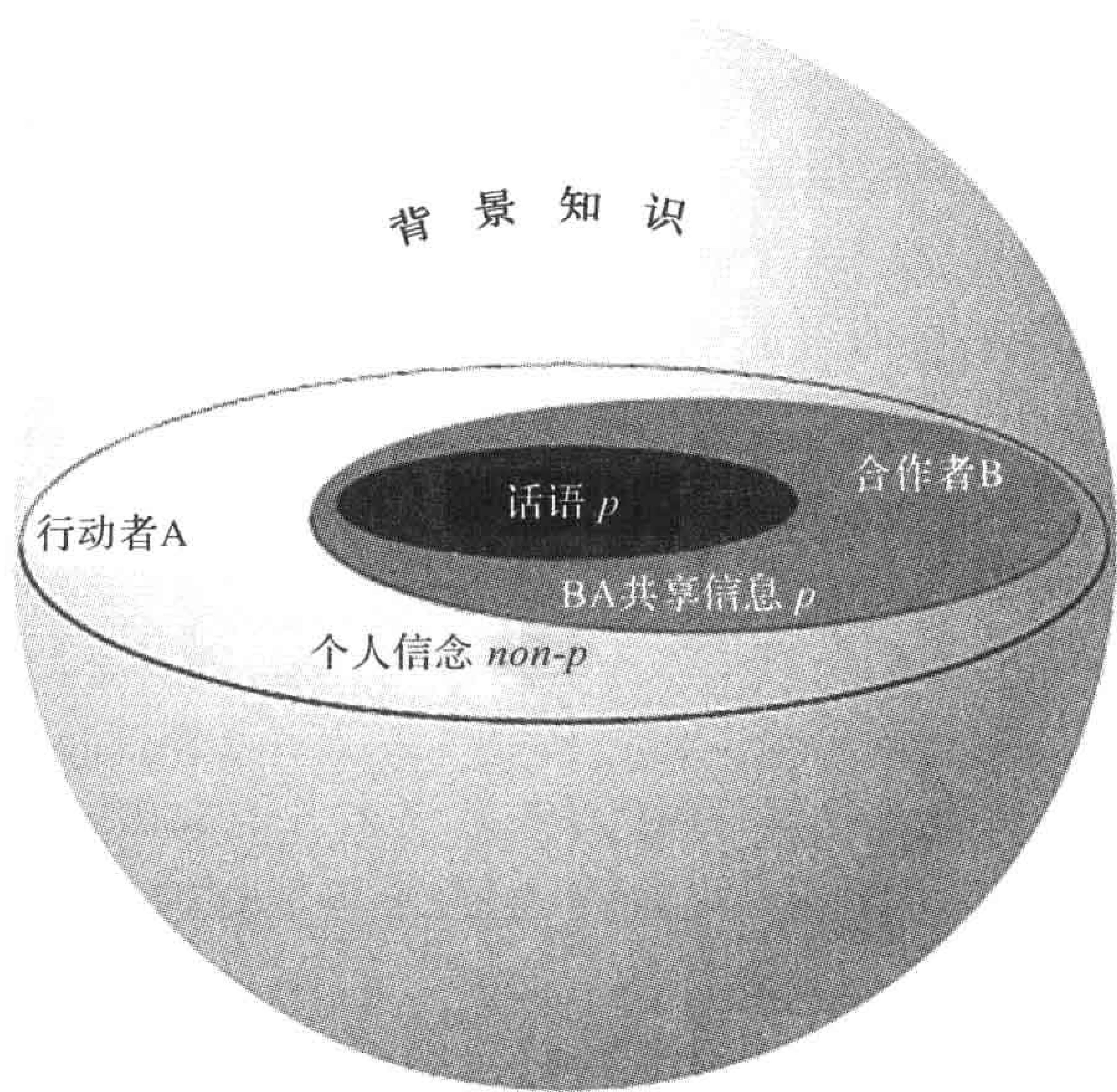


图 5.3 简单欺骗:行动者 A 发出欺骗性话语 p,她的交际意向是让合作者 B 把 p 作为他们交际时的共享信息,而实际上 A 自己并不相信 p

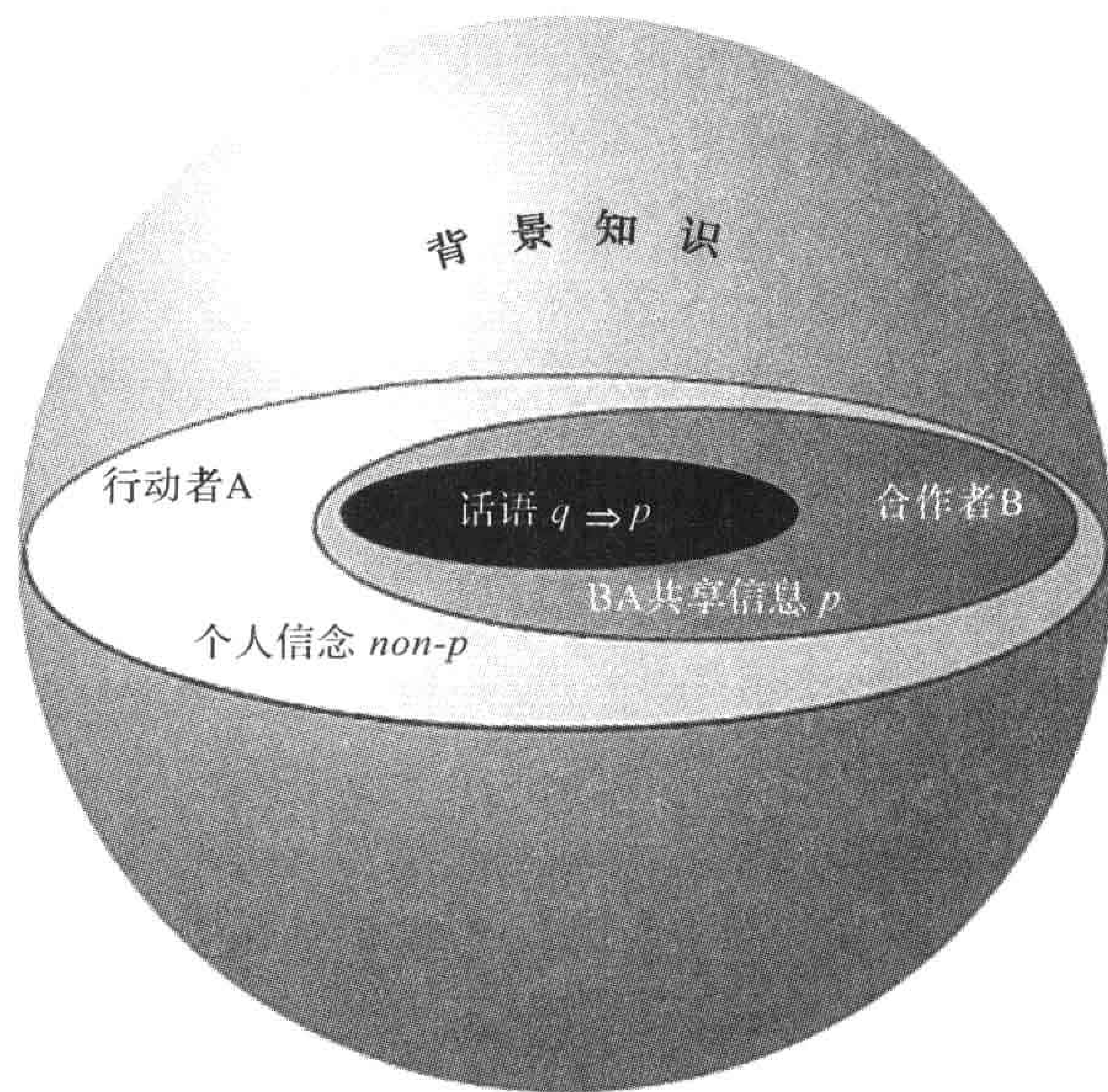


图 5.4 复杂欺骗:行动者 A 产生欺骗性话语 q,她的交际意向是让合作者 B 根据 q 推导出含义 p 并把 p 作为交际时的共享信息,而实际上 A 自己并不相信 p

就不合适(这与父母对孩子的关心不一致)。

最后,欺骗行为还可以通过语言外手段实施:如当别人问路时,用手指向一个相反的方向(简单欺骗),或者明明是已婚男士,在离开小镇去参加会议前却故意摘掉婚戒(复杂欺骗)。

5.4 失　败

首先,我们必须区分清楚两类“失败”:一类是说话人自己的目的没有达到;另一类是交际失败。图 5.5 概述了这两类“失败”之间的关系。如果我们假设行动者 A 有一个目标 M,为了实现这一目标,她需要合作者 B 的帮助,这时,会出现两种不同的结果:如果目标 M 实现,那么交际成功,A 肯定得到了 B 的帮助;相反,如果目标 M 没有实现,那么失败可以归因于交际的中断,也可以归因于与 AB 之间的合作毫无关系的其他因素。

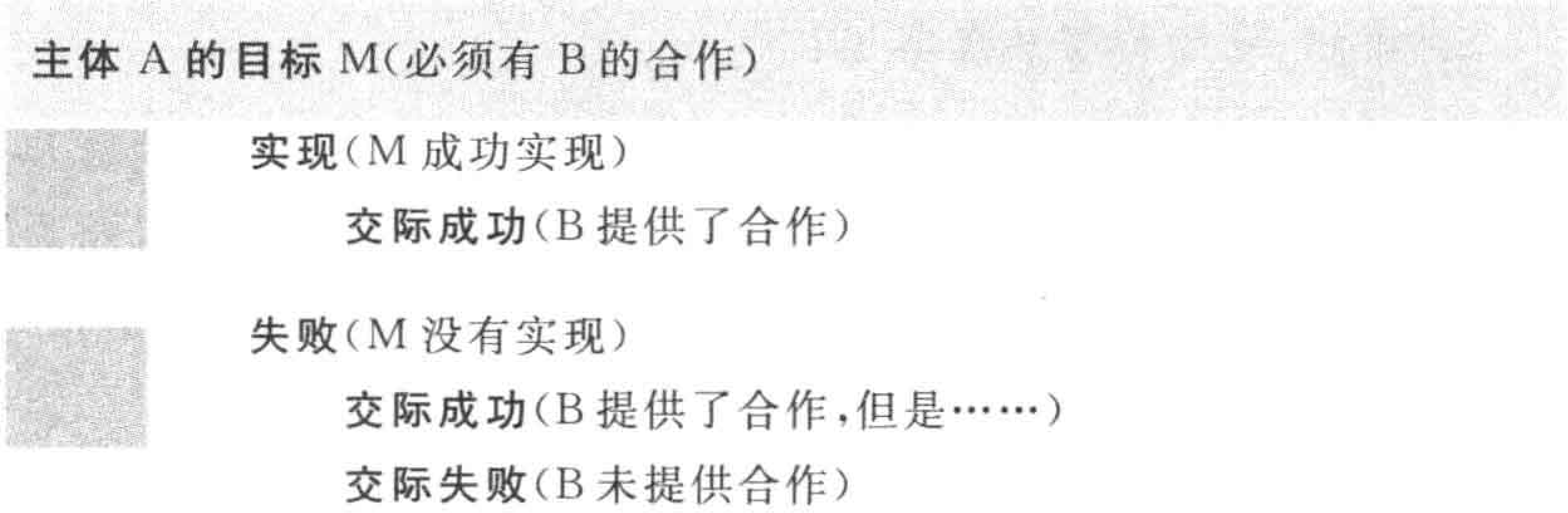


图 5.5　主体的目标与交际之间的关系

192

例如,我们假设 A 和 B 两个人都坐着,这时 A 让 B 去开灯。如果 B 起身去开灯,我们可以肯定 A 的目标已经实现,这得部分地归功于交际的成功。然而,如果灯没有亮,那么就有两种可能的解释:一种是 A 的请求得到满足,B 起身去按灯的开关,但是突然停电使得 B 的行为无果,尽管他是真心实意地去做这件事;另一种是 B 拒绝执行 A 的请求,于是交际失败。

由于我们的研究主题是交际,所以我们不讨论那些因外界因素所致的失败,虽然这些因素是阻碍我们实现目标的罪魁祸首。交际可能进行得非常顺利,但是这不能保证交际者最初的目标可以顺利地实现。罢工、心脏病、地震等这些因素都完全可能改变交际语境。它们都是交际失败的障碍,但不是本书研究的范围。

另外需要注意的是,只有交际者才可以断定交际是成功还是失败。有些“失败”显而易见,毋庸置疑。如果说你将这本书读给一个不懂汉语的人听,他肯定会一头雾水,也不知道我书中在说什么。还有一些情况可能就没

这么简单了。例如,A 向 B 要 5 美元而 B 给了她 4 美元,在一般情况下,A 可能会认为这是成功的交际,而如果从她实际确实需要足足的 5 美元去自动贩卖机上买东西来看,这就是一个失败的交际。还是这个例子,如果 B 给了她 50 美元,这也会被视为是失败的交际。

也只有交际者本人决定她的目标是与外部世界的状态相关,还是与实施具体行为相关。一般而言,交际者的目标是获得一种理想的世界状态,至于通过何种具体的行为来实现这个状态却没有详细考量。如果 A 对 B 说:

请帮忙打开收音机。 (15)

在正常情况下,我们假设 A 只关心"收音机是打开着的"这个结果,至于 B 是如何打开的,是通过(收音机)旋钮打开,还是通过纯粹的心灵力量打开,或者甚至让管家代他打开,对这个行为的具体实施并不是 A 所关心的。

然而,在有些情况下,行动者不仅关注目标的实现,还关注目标是如何实现的。如果我妻子对我大女儿说:

193 西蒙娜,轮到你摆放餐具了! (16)

在这种情况下,我妻子不仅要让她摆好餐具,而且一定要西蒙娜自己去做这件事情。她不仅希望外部世界达到的状态与她的要求一致,而且她还要关心这个状态实现的过程。因此,西蒙娜无论是想获得奶奶的求情,或者贿赂女佣,或胁迫妹妹去摆餐具,她的这些努力都是徒劳的。

最后,主体的目标可能和特定行为的实施情况正好完全吻合。她或许对该行为所产生的后果一点儿也不关心。例如,恺撒大帝说过大敌当前之时,士兵们不能懒散。因此,他给士兵们布置了一系列无关紧要的任务(如挖战壕),目的就是让他们不能闲着,这样可以转移他们的注意力,降低对战争的恐惧。所以,区分清楚下面两个预期的目标非常重要:一个目标就是为了要实现某种外部世界状态;另一个目标是为了实施一系列行为,至于这些行为会造成何种外部世界状态,那就无足轻重了。

所有的交际失败都值得我们关注,但从心理学的角度看,最重要的交际失败类型就是由合作者**拒绝**(refusal)而导致的失败。在这种情况下,麻烦出现在交际效果层面(即第三阶段)。我们应该抛弃那种把交际切分得支离破碎的研究方法,要兼顾交际双方。如果 B 拒绝参加游戏或者拒绝执行 A 要求的游戏步骤,这种情况交际双方应如何应对呢? A 可以用更加委婉、更加礼貌的方式重新提议游戏,以便让 B 更容易接受;她也可以为 B 参加游戏提供便利;她或者还可能意识到交际不可能成功,从而放弃尝试。

虽然乍一看有点自相矛盾,但是从合作的角度看即使"失败"也必须经

过双方的同意。为了在该问题上与已有文献保持一致，我会继续使用广义上的**“失败”**来表示发生在任意层面上所有交际失败的案例。我将引用术语**共享失败**来指某些特殊的案例：在这些特殊的案例中，交际双方都能意识到所发生的事件。我认为这也是一种完全意义上的交际失败。需要强调的是，某事件要想成为共享失败，在该事件中交际双方必须清醒地意识到其中有一个无法协商的“拒绝”行为并且该“拒绝”行为被认为是共享知识。如果 194 交际双方有任何一方（无论是 A 还是 B）没有这种意识，那么这种情况就不属于共享失败，即使交际出现障碍。

有些人的人格组织被认知心理学家界定为抑郁型，这些人极易认可对方的拒绝行为。从某种意义上来说，这些人轻易就把眼前的交际视为是共享失败。还有一些认知组织类型，尤其是强迫型人格的人不会轻易放弃正在做的事情，因此他们很少把不成功的交际当作共享失败来对待。如此一来，对于相同的互动，不同交际者的构建方式会有不同：有些交际者倾向于构建失败，而有些则恰恰相反。对交际双方造成的后果也是可以预测的。我们应该清楚，不管是对拒绝方还是对受拒方来说，拒绝都是一种不愉快的交际。事实上，无论是拒绝别人还是被别人拒绝都多少会伤害感情，因为即便是拒绝别人的人也是无奈之举，他内心深处还是宁可选择双方协商，让互动持续下去。

我们把**交际失败**（communicative failure）定义为：中断在合作者一方产生特定交际效果的尝试。从 A 的角度看，按照前面我对交际行为过程所作的假设，交际失败可能发生在交际行为的前三个阶段（层面）中的任意一个阶段（层面）。这三个层面分别是：表达行为层面、说话人意义层面及交际效果层面。交际链上的任何断裂都会造成说话人的目的目标无法实现，也就是说，说话人不可能在合作者的心智中生成她所希望他生成的心智状态。

交际失败有以下三种类型：理解失败（noncomprehension）、误解（misunderstanding）和拒绝（refusal）。下面逐一加以讨论。

理解失败　B 没能领会 A 所生成话语的表达行为或说话人意义。推理链的中断只有在会话游戏层面才能被检测到。由于相关元规则的预期任务没能完成，所以交际行为过程中连续阶段的正常更替遭到中断，进而激活反应阶段（reaction stage）。在反应阶段，听话人可以决定是否显化理解失败，如让对方明说，或者听话人是否以其他方式来处理这种情况。无论采取哪种措施，理解失败对合作者来说都是不言自明的，而且他所选择的补救措施 195 是有意识的。理解失败对 B 来说是一种明显的交际失败，因为 B 能够意识到自己并没有理解 A 的话语。

误解 B没能按照A的意图去领会她话语中所蕴含的表达行为或说话人意义。B的推理链实施的方向与A所期望的大相径庭。误解对B来说是一种隐晦的交际失败,因为B没有意识到自己误解了A的话语。

拒绝 B领会了A的话语,但拒绝遵照A的意向行事。这种情况就牵涉到B的个人心智状态:要么处于赋予过程(即推导A的个人心智状态),要么处于调整过程(即改变B自身的心智状态),前进的方向与A的期望大相径庭。拒绝导致的失败对B来说是可知的,因为这取决于B有意识的决定。

交际失败的发生不能归咎于对基本层次规则的错误运用。这些规则旨在刻画交际中交际者的交际能力。从我们关心的层面看,在正常的生理条件下,这些规则的运用具有强制性,而且这些规则能够自行准确地运行。因此,交际失败的原因必须从规则应用到的具体表征上寻找。事实上,正是某种表征的存在或缺少促使合作者去运用某个违背行动者意愿的规则;或者,反之亦然,会让合作者未能应用某个行动者要求运用的规则。

图5.6表示的就是这样一种情况,只不过是关于行为游戏的。交际双方对同一个行为游戏可能有不同的表征方式,尽管在某些层面上共享某些游戏步骤。当某事件束缚了交际者,使他们不能顺利地从具体步骤实施的表征转变到更为抽象的表征时,交际失败就会变得更加明显。双方的分歧也因此而公开化。

所以,误解和拒绝会按以下三种主要的方式呈现:

1. 默认规则的运用与说话人的意向相反;

2. 默认规则的受阻与说话人的意向相反;或者

3. 行动者或合作者采用了一个表征,和他们各自的对话者假设对方会采用的表征不同。

196

5.4.1 失败的补救

我们讨论过的所有类型的交际失败在互动过程中都可以被识别和纠正。事实上,对话的结构非常灵活,它有能力修复局部的任何故障。当交际者不再肯定哪些属于共享知识或哪些不属于共享知识时,修复的首要目的便是让他们确定互明知识(mutual knowledge)。

在领会表达行为和说话人意向阶段,可用于修复交际失败的方法主要是重复或释义所说的话语。至于重复,如果可能的话,显然需要在话语产生的方式上有所改进,例如通过强调或减少(话语产生时的)噪音等手段,使话语更好地从背景上凸显出来。释义是换一种说法,表达的是与之前相同的概念,或是将说话人认为自己话语中那些难以理解的部分阐明清楚。

从语用学的角度看,修复交际效果的失败是个有趣的话题。因为在修复的过程中,我们必须揭示始终围绕在交际者周围的协商过程。图5.6罗列出对第三类失败(即交际效果的失败)各种可能的修复类型。

在此有必要回忆一下"共享失败"这个概念。当行动者放弃所有可能的修复努力时,包括推迟完成她的请求,或者提供行为步骤或某个可被听话人接受的备用游戏,以及当交际双方明显意识到对于所有交际意向和目的来说确实存在着失败时,我们才可以说共享失败。

在交际效果层面出现失败后,A可能会设法补救失败或提出共享失败

5.4.2 用发展的方法研究交际失败

从方法论的角度看,研究交际失败是至关重要的,因为它能让交际过程中由错误引起的中间阶段暴露出来。与只能预测交际过程中准确回应的理论相比,能够预测过程中所发生的错误的理论则更加受到人们的推崇。

迄今还没有一种语用学理论能对成功交际和失败交际作出宏观的阐述。而做到这一点的唯有关联理论。因为关联理论在成功交际与交际失败之间构建了一个连续统。斯波伯和威尔逊(1986)从未遂关联(attempted relevance)和既遂关联(achieved relevance)的角度估量交际效率。引入强隐含意和弱隐含意这两个概念是为了强调每个交际行为都传递着核心意义和边缘意义。"失败"这个概念适合描述多种隐含意,包括未遂隐含意和那些可能的既遂隐含意。尽管如此,关联理论从未提供过用于解释交际失败的系统性假说。近来,语言学家韦甘德(Weigand,1999)强调了对话互动中误解的重要性。他认为误解是话语理解过程中的必然成分,而非简单的失败。他指出,在作为互动过程的语言交际中,在"**理解失败**"的情况下,合作者指出了自己的问题,由此也开启了要求对话语进行阐明的过程,而在"误解"的情况下,通常是由说话人来启动阐明话语的过程。

197

根据认知语用学的假设,博斯科、布恰雷利和巴拉(Bosco,Bucciarelli,and Bara,2006)在心智表征和所涉及的认知过程的基础上,对各种"交际失败"作了分类研究:即表达行为、说话人意义和交际效果三个层面上的交际失败。当表达行为层面发生交际失败时,即合作者不能理解话语的字面意义;当说话人意义层面发生交际失败时,即合作者未能识别说话人的交际意向;当交际效果层面发生交际失败时,即合作者没有按照说话人的意向改变自己的心智状态,换言之,他拒绝遵循说话人的要求。根据不同的失败类型,说话人可以采取不同的修复措施。根据这种分类,我们可以对识别和修复各种不同的交际失败过程中遇到的相对困难得出假设。

a. 修复		(在 B 方)失败	(由 A 方)补救
1	关系 游戏中是否维持交际者之间的关系?	不维持	调整关系
2	B 的动机 B 的个人动机是否与 A 的意图相悖?	我不能, 我不想	改变 B 的内在状态,指出其优点
3	有效条件 游戏中存在有效条件吗?	不可能参与游戏	恢复前提条件
4	A 的能力 B 认为 A 有能力参与游戏吗?	你不能正确扮演你的角色	凸显她自己的能力
5	B 的能力 B 有能力参与游戏吗?	我没有能力或我不知道怎么参与;意外情况阻止我参与	教导 B;改变意外情况
6	信息灵通性 B 认为 A 的消息可靠吗?	你的消息不可靠	收集独立证据,证明消息可靠
7	正确性 B 认为 A 正确吗?	我不相信你	作出承诺,期望证明自己的可靠性
8	真诚性 B 认为 A 真诚吗?	我不信任你	重申自己是真诚的
9	层级转换 B 一点儿也没打算执行游戏的步骤或参与游戏	我没有参与的打算	在更高层面寻找可接受的步骤或游戏
10	时间转换 B 不想在规定的时间内参与游戏	我不会准时参与	推迟
b. 共享失败			
	A 和 B 共同承认交际失败		

图 5.6 对 B 的拒绝行为作出补救的各种情况。这些补救情况相当于 A 没能达到自己所期望的交际效果

198

本书从个体发展的观点看待这个问题。这意味着我们不能把心智过程视为一成不变,即只把心智过程的终端阶段作为研究对象,而是要关注特定的心智功能从婴幼儿阶段到青少年阶段,再到成年阶段是如何发展的。尤其要注意的是,我们实验中的被试对象是 80 名三岁到八岁的儿童。

我们的实验假设是基于复杂程度不一的心智表征和心智过程，这些表征和过程会参与各种交际失败的识别和修复过程。我们从人类认知发展理论中借用了两个假设。具体地说，第一种假设关注的是人们交际能力的出现，认为随着年龄的增长人们有能力处理越来越复杂的表征（Bucciarelli, Colle and Bara，2003）。第二种假设关注的是人们推理能力的发展，认为人们在各种不同表征之间识别出矛盾的能力随着年龄的增长而增强，而且这种能力与推理能力也密切相关（Bara，Bucciarelli and Johnson-Laird，1995；Bara，Bucciarelli and Lombardo，2001）。 199

从整体上看，实验结果证实了我们对交际失败的分类及其基本的假设。第一个实验结果关涉成功交际行为的识别与失败交际行为的识别（及修复）之间的区分。识别成功的交际行为比识别失败的交际行为要来得简单。因此，相比识别说话人的交际意向未实现的情况，儿童能够更好地识别说话人成功地按照自己的意向改变合作者的心智状态。如果把所有交际者都考虑在内，那么这个假设就适用于各种交际失败的情形，同时也证实了以下假设，即：A 的个人目标如果不能按照预想的那样顺利实现，这种冲突就不易被发觉。

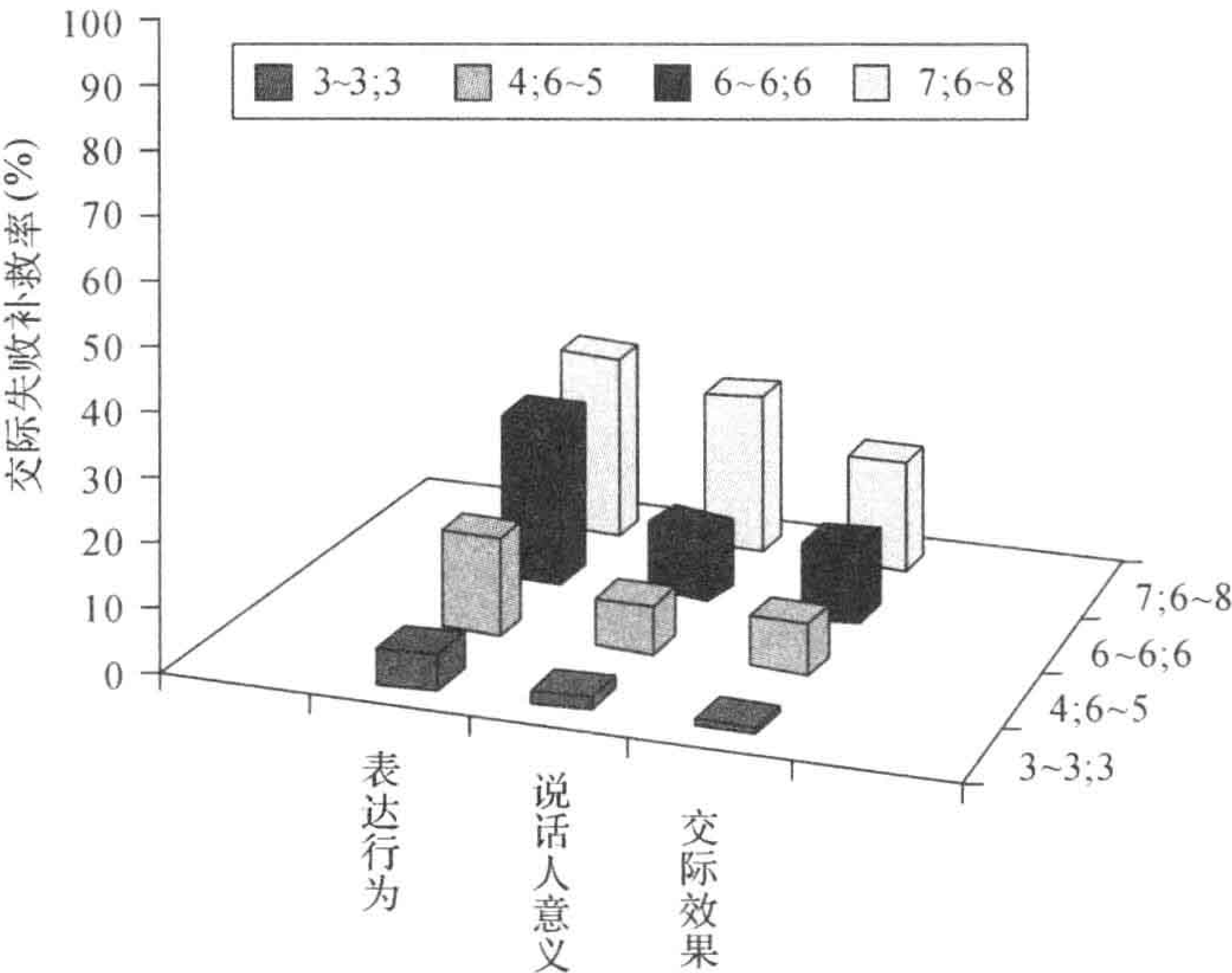


图 5.7　交际失败补救率直方图（补救难度由小到大）：表达行为层面的交际失败、说话人意义层面的交际失败和交际效果层面的交际失败（来源：Bosco，Bucciarelli and Bara 2006） 200

就识别交际失败而言，识别“理解失败”要比识别“误解”简单，识别“表达行为”失败要比识别“说话人意义”失败容易。识别“交际效果”失败也并不难，正如预期的那样，对“交际效果”失败的识别难度和对“表达行为”失败的识别难度差不多。此外，就像我们可以明显预料到的那样，识别交际行为失败要比修复交际失败来得容易。人们要是认为交际并没有失败就不会采取补救措施。

最后，实验中有关对交际失败的补救措施难度趋势的结论与我们所期望的结论完全吻合。表达行为的补救难度比说话人意义的补救难度要小，而说话人意义的补救难度又比交际效果的补救难度小（见图 5.7）。正如图 5.6 所示，对交际效果失败的补救策略实际上是相当复杂的。

201

6 交际能力

本章探讨交际能力的进化、发展和退化。因为读者通过前面几章已经对认知语用学理论方面有所了解，我们就在全书最后一章为前面的理论提供一些证据。这些证据分为两类：第一类是达尔文关于从动物交际到人类交际进化方面的论述（6.1 小节）；第二类是与儿童交际能力的获得（6.2 小节）和成人交际能力的退化相关的实验研究。语言退化的原因既有心理因素（如高龄化），也有病理因素（如脑损伤），还可能有其他因素（如老年痴呆症）。

"能力"(competence)这个术语指的是系统具有的一组抽象能力，有别于能力的具体表现。与之相反，**"表现"**(performance)指的是系统在具体行动中表现出来的能力。表现可以从系统在具体语境下的行为中推理出来。两者的区分非常重要，因为它可以使我们分辨出系统原则上能够做什么（能力）和它在具体语境下实际做了什么（表现）。这对术语最初由乔姆斯基(1957)提出，需要对它们作进一步了解的读者可以参阅我的专著《认知科学》(Bara，1995)。

我们引用的任何数据，无论是经由实验还是观察得来，根据上述定义，都属于表现，因为它们在具体语境下生成。一个主体能够做某事就足够证明他具有或部分具有做这件事情的能力。比如，我曾经被一头发狂的公牛猛追，我跑得很快，虽然我一生中以如此快的速度只跑过一次，这就足够证明我具有快速奔跑的潜能，即具有一种能力或特质。相反，一个主体从来没有做过某件事情，别人就会质疑他是否具备做这件事的能力。或许这个主体具备这种能力，只不过没有找到展示该能力的用武之地。在这种情况下，该主体可能具备能力，而我们从其行为上找不到任何证据。也可能他根本不具备某种能力，这就意味着我们永远不可能看到相关表现。假如追赶我 203

的不是一头疯牛,而是三头,我仍然不能飞离地面,因为我不会飞。我不具备飞翔能力,也就压根不会具有飞翔的表现。

关于能力更详尽的论述请参考6.2小节。

总之,某种能力存在的唯一证据就是该能力的具体表现。找不到相关表现对研究毫无意义。它或许意味着能力缺陷,也可能是行为缺陷,或者是缺少相关的身体结构的支持。特别是在发展阶段,找不到某种表现往往是由于相关的身体结构不成熟。这种情况很复杂,需要作两点说明:第一,如果把找不到表现归因于存在某种缺陷,这时候需要注意:只有找到一种强有力的理论,该理论能够预测到该缺陷,并能够用能力和表现对概念作出解释,这时,找不到相关的表现才可以讲得通;第二,要大胆抛弃没有理论依据而获得的数据:这些数据如果与能力没有必然联系,就是无效的。

例如,某人不能理解某交际行为,或许是因为这个人不具备关键的工具;抑或她拥有相关工具,但出于某种原因(她可能累了、走神了或者过度紧张)没有利用这些工具。从实验研究的角度而言,这就相当于区分开执行某任务的必然失败和偶然失败,前者与能力有关,而后者则由很多具体原因导致,偶然失败可以消除,是表现方面出现的问题。

大猩猩没有识别欺骗行为的能力:除了自己的心理状态,它们不能识别其他生物的心理状态。而换成一个醉汉,他也可能无法意识到自己被欺骗了。但是这只是暂时的,他意识不到自己被骗不是因为他不具备识别谎言的认知能力,而是因为他血液中酒精浓度过高。如果改天当他头脑清醒时做同样的实验,他完全可以准确识别谎言。

204

本章的目标是为本书前几章的理论提供尽可能多的证据,这些证据涉及三个领域。首先,理论要与已知的关于人类进化的事实相吻合,即交际语用学的研究结果基本符合人类进化的知识,这一点在6.1小节有详细论述。第二个方面是关于方法论的,理论不仅要对稳定状态的系统作出解释,还要考虑个体发展:要与发展认知科学的研究相吻合。检验一个理论的解释力的标准之一是看它不仅能够对当前的现象作出解释,还要解释现象的建构过程(Bara,1995)。因此,解释交际能力的发展就成了一个重要议题(6.2小节)。最后,我们的心智有生理基础,如果我们能够把交际中使用的心智状态与实现这些状态的大脑功能关联起来,这将进一步证明理论的效度(6.3小节)。

6.1 交际能力的进化

进化心理学是认知科学的新领域。其基本观点是,人类的思维是人属

(genus homo)进化的产物,人属包括现代人和前现代人:思维的组成是自然选择的结果(Barkow,Cosmides,and Tooby,1992)。

进化心理学认为我们的思维结构很大程度上与我们祖先在更新世的生活相适应。更新世约始于200万年以前,止于1万年前。人们认为如果不参照更新世人类祖先的生活状态(热带和亚热带的无树大草原的狩猎生活)就无法揭示任何心智机制的本质。 205

研究现代人的心智,我们不能只限于研究处于当今文明时期的人类。这个时期从我们发明文字并且使用文字传承文化开始算起,最多才持续了4000年。大脑和心理功能进化到稳定状态经历的时间远比这要长:最近的现代智人也已经存在20万年了。不难发现,人类进化的生存条件不同于我们今天的条件。比如,就社会组织而言,人属在其进化时间段的99%是群居的,小的群组有30~50个成员,大的群组有200~300个成员(Oates,1977)。这些由个体组成的集体,过着狩猎和游牧生活,他们的这种生活方式一直持续到1万年前。

任何动物都和同伴产生互动,交际的方式也日趋复杂。在每一个有两性差异的物种中,不同性别成员之间的交际对于该物种的顺利繁衍是必不可少的。但这种两性为了求偶而进行的交际是一种初级的交际形式,人和动物如果超越这些初级交际需要而具有更复杂的交际需求,就必然会催生一种更加高级的交际系统。

社会生活的复杂程度是衡量某物种交际能力丰富性的最佳标准。之所以说两者之间存在相关性,是基于以下事实:没有复杂的社会结构的出现,就没有必要演变出一套复杂的交际系统,基本的交际系统完全可以应付。然而,我们也要避免用简单的因果联系来解释,因为交际的进步会带来社会交往的进步,反之亦然。

一些昆虫似乎例外。但在蜜蜂和白蚁的社会结构中,每一种互动都是先天预定的,无论成员的数目是多么的庞大。交际有时是卓有成效的,比如卡尔·冯·弗里希(Karl von Frisch,1966)描述的蜜蜂跳舞:一个蜜蜂发现了蜜源,它能够向同伴指示蜜源的位置,它的舞蹈既能表明蜜源相对于太阳的方向,也能传递蜜源离蜂巢的距离。

必须注意到交际的整体结构是通过基因先天决定的,个体没有选择的余地。一个由六个成员组成的群体可能比拥有几百个成员的社会结构还要 206 复杂。复杂性取决于一个物种成员之间互动的基因的决定程度,也取决于他们之间能够自由开展的游戏的数目,这些游戏比如求爱、独立或成群寻找猎物、抚养后代等。从这种意义来看,尽管蜜蜂的语言对它们的生存至关重

要,但却是一种简单的语言。

图 6.1 列出了交际能力的对比刻度表:最底层的是无脊椎动物,往上依次是昆虫、爬行动物和鱼类的群体。



208 图 6.1 社会互动能力比较,比较的标准是根据互动的类型和次数

固定的互动系统 这种系统在所有动物物种都可以找到。从物种树形图的最底层到低级哺乳动物:在固定的系统中,每个信号只对应一种意义,

不允许任何组合和改变。旱獭发出报警声音,夜莺用歌声标记自己的地盘,刺鱼进攻时使用的信号,这些都为各物种独有,不可改变。动物发出和接收一种由基因遗传的固定信号,既不允许创造新的意义(创新),也不允许用基本信号组构意义串(组合)。鸭子从来不会创造出一个新的声音(类似于人类语言创造一个"新词"),不管环境对新词的需要有多么迫切,鸭子更不会发出一个由简单声音组成的序列来组成一个"短语"。由于这种局限,如此一个封闭的系统最多只能传递10个左右的意义。

一个质的飞跃,一个比基因遗传的固定系统更加灵活的交际方式可以在独居哺乳动物(比如老虎、肉食鲸)和鸟类那里找到,特别是群居动物(比如企鹅):它们在同伴之间互动时,个体就可以在一定程度上自由发挥(Thorpe,1961)。接下来的更高层次是社会性哺乳动物,它们可以相互之间交流诸如彼此在场、危险等信息(比如马和水牛)。

半固定交际系统　半固定交际系统是高级哺乳动物的特征之一,它可以使用有限的几个基本意义,并且对语境表现出一定的敏感性。狼群能够集体捕获猎物,尽管研究人员不愿意承认它们能够制定共同的目标或计划(Tomasello and Call,1997)。他们倒是倾向于这样解释:狼群中的每个成员都试图利用同伴的捕猎行为,把自己获得猎物的机会最大化。 207

同样,海豚交际也是依靠一些基本方式传达内部状态(饥饿、性需求等)。它们甚至会使用自指概念表达"我"这个重要意义。高级哺乳动物也能在不同的语境中利用同样的行为模式表达不同的意义。例如,成年的猎豹可以和幼豹玩耍,向其发出要袭击的信号,同时表明这些攻击信号不是动真格的,只是游戏而已(Baseson,1956)。为了表明这是一个游戏,猎豹发出的攻击信号一方面程度比真正的攻击信号弱,另一方面,是在一个能够改变信号意义的语境下发出,于是幼豹可以判断出当前的情景是一种游戏。

这种可以用基本意义并对语境表现出敏感的交际系统就是半固定交际系统,但它只能生成大约20~30种意义,而且基本意义的数目和相关的语境数目都是有限的。对半封闭系统比较精彩的研究是多萝西·切尼和罗伯特·赛法思(Dorothy Cheney and Robert Seyfarth,1990)对长尾黑颚猴的观察。我稍微介绍一下他们的研究,以便更清楚地表明一个富有同情心的观察者,很容易赋予猴子某些能力,远远超过猴子实际表现出来的能力。

长尾黑颚猴能够针对它们的三个天敌(豹子、蛇和食肉鸟),发出三种不同的报警信号。根据不同的报警信号,它们可以采取三种自卫策略:如果豹子来了,它们就立刻爬到树上去;如果碰到蛇,它们就后腿直立,警戒地面;如果发现鹰,它们就会钻进灌木丛中,警戒空中。最关键的一点是猴子能够

针对具体的报警信号作出对应的举措,即使它们并没有亲眼见到到底面临何种危险。这种行为给切尼和赛法思留下了深刻印象,于是他们指出,长尾黑颚猴发出的信号相当于断言性言语行为("There is a leopard!"(豹子来了!),"There is a snake!"(蛇来了!),"There is an eagle!"(鹰来了!))。

但对其他动物(没有人会认为这些动物可以和人类相提并论,比如公鸡)的研究结果显示,它们也具有和长尾黑颚猴相仿的交际能力。豪斯(Hauser,1996)发现,公鸡也能够根据天敌是来自地面(狐狸)还是来自天空(猎鹰),变化自己的报警信号。仔细思考我们会发现,我们看到的是固定行为方式,而不是灵活的行为方法,这种方式相当于简化版的指示性言语行为。换言之,公鸡和长尾黑颚猴发出的信号不等于断言:

209

There is an *X*! (某某来了!)

这里的 *X* 是一个变量,相当于会跑、爬或飞的天敌。这其实是三个独立的信号,都在具体的语境下发出,紧跟着的是义务性行为:

Climb on the tree! (快爬到树上!)

Stand on your hind legs and look at the ground! (后腿站立,并警戒地面!)

Hide in the bushes! (快躲到灌木丛里!)

这种类型的信号揭示了长尾黑颚猴和公鸡的认知能力。它们真的类似于指示性言语行为吗? 这仅仅是一种打比方的说法,二者不是真的等同。无论如何,指示性言语比断言性言语更容易理解:接收方无需作任何推理(现在我已经知道附近有豹子,我应该怎么办?),而只需执行命令涉及的行为就可以了(快爬到树上!)。

最后,猿类(猩猩、非洲大猩猩、黑猩猩、倭黑猩猩)身上又发生了更大的飞跃。与其他动物物种比较,猿类的交际行为令人叹为观止。所有的田野研究都表明这些灵长类动物在野生环境中,它们的社会性行为极为丰富和清晰。它们的行为与人类行为的诸多相似之处也被人们反复强调,比如古道尔(Goodall,1986)对大猩猩的研究。甚至人属都属于灵长类动物,为了避免术语混乱,本书中的"灵长类动物"(primate)这个术语不包括人类。

萨瓦戈·鲁姆博夫等(Savage-Rumbaugh et al.,1993)指出,我们对灵长类动物在自然环境中的交际能力仍然知之不足。据此,萨瓦戈·鲁姆博夫等夸张地认为存在人类尚未发现的语言。一个令人难以接受的事实是,在不久的将来,我们或许永远也发现不了这些可能存在的数据了,因为几乎所有的灵长类动物都面临灭绝的危险,这种危险来自于他们的更高级的近

亲(即人类)的无休止的赶尽杀绝。在实验室环境下研究黑猩猩获得的数据根本取代不了在野生环境下得到的结论。

关键问题是,公鸡和长尾黑颚猴都没有掌握指示性语言,倭黑猩猩更不可能掌握任何类型的语言。所有这些动物都已经适应了它们的生存环境,表现出一些令人类可望而不可即的能力。但是,这些能力不包括语言,这些行为也和语言根本不是一码事。给动物交际找到一个合理的定位并不等于贬低或低估动物交际,仅仅在进化尺上给它找到一个合理的位置。 210

开放的交际系统 开放的交际系统只有人类才有。开放系统中的基本意义是无限的,同样,根据句法生成短语的数量也是无穷多的,因此可以生成的有意义的信号数量也是无限的。人类语言的词汇由更小的基本单位组成,如拼音文字的字母或表意文字的意符。组成词汇的字母或意符可以无数次重新利用,因此可以组成的词汇也无穷多。日常会话用到的词汇约有1000个:英语中有一些基本单词,其他单词都可以用基本单词来定义,这样的基本单词有900个左右。阅读报纸需要有的词汇量约为1500个,一个接受过高等教育的人的词汇量为40000~50000个。英语最权威、最全面的辞典韦氏辞典收录的单词量为320000多个。

以此为基础,就可以不断生成有意义的短语,而不需要发明新的基本意义或创造新词。开放系统可以利用300000多个单词和句法规则,构造出有意义的话语,满足人类的交际需求。

6.1.1 比较性交际

如前所述,交际不仅仅是语言交际。我在这里以语言交际为例展开论述,大多数学者在讨论交际时也都是这么做的。我遵循这个惯例,并且把交际意向、共享知识等概念放在进化的视角中讨论,这些概念可以表明人类非言语交际的出现。

那么,人类语言是什么时候出现的呢?

对这个问题,我只能基于解剖学、神经心理学、考古学和人类学,归纳出一个解答。图6.2列出了语言出现和进化的各个阶段。我试图整合各种信息以便呈现出一个完整的语言进化主要信息图。我主要参考了神经心理学家约翰·布拉德肖(John Bradshaw,1997),进化心理学家莫顿·克里斯蒂安森和西蒙·科比(Morten Christiansen and Simon Kirby,2003)的研究。 211

年代	
2 亿年前	哺乳动物
	听觉系统
6500 万年前	猿类
	群居结构 脑容积达 300cc
600 万～200 万年前	灵长类动物和原始人类的分离
	解剖学数据:灵长类动物(黑猩猩(385cc),猩猩(405cc),大猩猩(495cc)) 与原始人类的分离古神经病学数据:脑增长(400cc)
400 万年前	南猿
	解剖学数据:非洲南方古猿、"罗百氏"猿(Robustus)和阿法南猿(Afarensis)有了区分古神经病学数据:露西、南方古猿、阿法南猿(450cc)
220 万年前	能人
	解剖学数据:发音器官逐渐完善、开始使用双手劳动 古神经病学数据:大脑增长(700cc) 考古学数据:第一次使用石器工具 **语言外交际**:已经具备 **原始语言**:元音和辅音组合使用
170 万年前	直立人、穴居人和智人的共同祖先
	解剖学数据:直立行走,双手完全解放 古神经病学数据:大脑额叶和顶叶区的增长(900cc) 考古学数据:基本的工具;发现和保存火;群体狩猎 **原始语言**:有助于组织和交换信息
50 万年前	古智人
	解剖学数据:和现代人类的解剖结构相当 古神经病学数据:神经皮层的进一步发展(1200cc) 考古学数据:系列工具;第一次出现了艺术品 **语言**:象征性符号的出现
20 万年前	现代智人
	解剖学数据:当代人 古神经病学数据:与当代人脑基本相当(1400cc) 考古学数据:葬礼(公元前 4 万年);石刻、雕塑(公元前 3 万年) **语言**:各种各样的语言 **文字**:美索不达米亚地区经历的阶段有:日历(公元前 1 万年);象形文字(公元前 3500 年;拼音文字(公元前 3000 年);字母(公元前 1700 年)

图 6.2　语言的起源

有一点需要注意的是，各个种类的人属在时间上的界限并不分明：在时间上存在几百年到几千年的重合。在这些重合时间里，人属在进化上属于不同的层次。作家杰克·伦敦(Jack London，1907)的小说 *Big Tooth* 就对这种并不和平的互动作了精彩描述。能人(Homo Habilis)在进化上位于树人(灵长类动物)和火人(直立人)之间。他喜欢上了极富魅力的直立女(雌性直立人)，直立女拥有无与伦比的高智商，这使他们的后代在向智人的进化中有了质的进步。罗伊·刘易斯(Roy Lewis，1960)描写了一个更近时期的进化情况，极具讽刺意味。他从更新世时代伟大的类人猿的儿子开始写起，提到他发现了火；一直写到保守的万尼亚舅舅，他是一个坚守原则的丛林猿人。

要实现口头交际，人们不但需要具备完善的发音器官，还要具有相应的听觉系统并且能准确识别交际者发出的声音(Kuhl，1987)。克雷林(Crelin，1987)的重构研究显示，可以说能人已经可以把元音和辅音搭配，也能够区分单词与单词之间的边界。同时，听觉系统也具备了语音识别功能，这种听觉系统从高等哺乳动物就开始进化。

菲利普·利伯曼(Philip Lieberman，1991，2000)对语言与神经解剖之间的关系作出了目前认为最好的解释。人类的声道比其他器官更具优势，因为它能够发出鼻音以外的声音。鼻子发出的声音数量有限且区分不明显，而声道可以发出各种不同的声音，也就减少了误听的几率。能人能够做到元音辅音搭配，发出像 to 和 ba 这样的声音。这就使得前现代能人步入了一条与其他灵长类动物不同的交际之路。德·瓦尔(De Waal，1988)指出，人类以外的灵长类动物的语音交际主要依靠元音，因为它们的口咽发不出辅音。这就意味着，灵长类动物发出的声音互相杂糅，只能发出二三十个清晰可辨的声音。 213

正是有了辅音为单词之间划出界线，人类的自然词汇才数目庞大。只要 5 个元音和 10 个辅音，我们就可以有 50 个音素可供使用。也就是说，能人可以用大约 50 个基本成分，构建单词。我们注意到，穴居人没有这样的口咽，这无疑限制了他们的口头交际能力。

并不是所有的猴子都无法生成复杂的声音，狮尾狒就是一个例外：里奇曼(Richman，1976)发现，狮尾狒发出的声音就类似于元音和辅音的组合。在后来的研究中，里奇曼(1987)还发现，狮尾狒用来**交流时发出的声音**表现出跟人类语言类似的韵律和节奏等特征。当需要解决社会交往经常遇到的情感矛盾时，它们会更多地使用这种交流语言。而且，这种交流语言出现的频率与它们之间的社会关系的深浅成正比。

狮尾狒的新大脑皮质比他们的近亲狒狒小得多,但却表现出如此强的会话能力。罗宾·邓巴(Robin Dunbar,1993)从社会生活需求的角度,对这种反常行为进行了解释。狮尾狒在灵长类动物中社群成员数量最多,仅次于人类:平均每个群体有约120个成员。如此高度社会化的生活方式构成了一种促进选择性进化的推力,促使了复杂的口头交际系统的产生,降低了社会互动失败的风险,特别是在情感互动方面。

其他猴子用**互理仪容**(social grooming)的方式保持社群团结。互理仪容也就是一系列的身体互动,比如互相挠痒、捉虱子、梳头发等(Dunbar,1991)。互理仪容有助于建立和维持友谊和结盟,这个特征使灵长类动物的社会结构在动物世界里独树一帜。互理仪容与群体成员的数目呈线性相关,灵长类群里成员的数目在30个(大猩猩)到50个(黑猩猩)。如果我们估计新石器时代村庄里的人数是150~200个,再假设互理仪容是维持集体凝聚力的唯一途径,在这上面消耗的时间是令人无法忍受的:每天要占去一半的时间。语言是一种独特的工具,它可以使拥有150个以上成员的群体保持凝聚力。因为有了语言,我们就可以在疲于应付生存压力的同时,不会忽视维持良好的人际关系。

214

从这种意义上说,语言的主要功能之一就是通过谈论自己或谈论别人来建立社会关系。语言不但可以让人们交流关于世界的信息,也可以让人们表达自我,商讨彼此之间的关系。史前人类和当代人类都是如此。然而,具备必需的生理条件还不是从声音到语言进化的充足条件,最关键的是大脑。这可以从经历过咽喉手术的病人那里得到证明。这些人学习用放在身体其他部位的调制器(modulator)来发出相当于单词的声音,并且别人也能理解。

我们接下来讨论神经心理学方面的证据。语言能力既需要高度发达的大脑,也需要专门的脑区。人类专司语言的脑区为布洛卡区和韦尼克区。能人的大脑在人属中首先具有语言功能:能人的大脑是700cc,而在他之前的更新世灵长类动物是450cc。能人的脑顶区和前区变得十分发达,顶区控制语言,前区主控上肢。而直立人的脑有1200cc。20万年前的智人的大脑已达1400cc,基本和现代人持平(Stephan,Frahm,and Baron,1981; Aiello and Dunbar,1993)。

人类的图像文字可以追溯到150万年以前的直立人时代。但真正拥有语言得从后直立人算起,甚至更晚。大约170万年前,我们的祖先学会了使用火,并开始集体狩猎。于是,语言成为人们交流信息不可或缺的工具。人类的社群成员可以多达100多位,这是其他灵长类动物不可企及的。在这样

庞大的集体生活中，语言成了口头交际的必要工具。语言保证了社会互动的顺利进行，从而也有助于人们之间在各种各样的互动中维持良好的情感关系。 215

信息交流的基础阶段是交流关于世界（如狩猎）和社会生活的信息。随后，人类语言进化到了更高的阶段，开始承担符号功能。使用符号的能力始于智人。人们猜测，穴居人灭绝的原因之一就是其交际能力处于劣势，使其在与智人的生存竞争中，败下阵来。

今天我们使用的语言是现代智人的专利，因此从生物学上来说是比较近的，距今才不过 20 万年。莫林・唐纳德（Merlin Donald，1991）认为，所有的已知语言都源自于一个共同的祖先，出现于 10 万年前。当今社会，科技日新月异，语言却变化甚少。人类学研究直接证实了这一论点，即使石器时代以前的人类社会使用的语言，其特征和高科技时代的语言几乎无异。除了词汇，就语言能力而言，丛林人（Bushmen）的语言绝不亚于现代英语。人们今天使用的语言，没有哪一种是落后的，它们都有比较复杂的结构。一个很好的证明就是，在落后程度相当于石器时代的文化中长大的儿童，可以很快适用现代工业社会的环境，比如他们可以在现代大学中获得学位。

来自于考古学的研究也支持同样的结论。考古学发现大量手工器具，证明了当时的社会应达到一定的复杂程度，足以保证产生一种稳定的语言系统，满足智人的交际需求。在肯尼亚发现的最古老的石器出现于 200 万年前能人刚出现的时期。但直到 40 万年前，手工品的制作才达到鼎盛时期，进入系统生产阶段。考古发现，最早的艺术品可以追溯到我们一直讨论的时期之后：石刻绘画和第一批史前雕塑都出现于 3 万年前。这些最早的艺术品意义重大，它们不仅是人们对外部世界的表征，同时也是对自己审美情感的表达，而这只有人类才能做到。考古学家伊恩・戴维森（Iain Davison，1991）提出，语言的出现与人类的比喻性表达（figurative expression）能力正好吻合。戴维森（2003）指出，人类尸体的**葬礼**（至少 4 万年前）已经用到了符号， 216 清楚地体现了移位性（displacement）和自返性（reflectivity）。无论是在欧洲还是澳洲，尸体埋葬都伴随仪式符号，特别是赭石的使用。在欧洲，甚至还有人使用个人饰品，如珠子和手镯。

然而，制造器物和说话都需要复杂的认知能力。3 岁大的儿童能学会使用勺子、铅笔等工具，但是他能不能制作一件工具就是另外一回事了。基于以上考虑，我把某些语言的诞生期改到从 200 万年前算起，那时开始有了批量生产。把是否具有批量生产作为指标，就意味着语言的进化与认知能力的进化是密不可分的。

综上所述,如果我们承认交际能力是一个渐变的进化过程,那么能人在200万年以前就已经完全掌握了真正意义上的交际。正是具有了全面发展的交际能力,语言在接下来的150万年才能持续进化。最近20万年,语言交际已经完全成熟。语言和非语言交际方式都需要共同的交际能力,如果承认这一点,就可以认识到,人类语言的前身已经在人类历史的早期就出现了。

6.1.2 书面语:梦想延续

没有哪种动物专门制造工具来作标记。有些软体动物和昆虫通过留下分泌物以便找到返回的路,很多动物也试图标明自己的存在(比如标记自己的领地等),但是它们利用的工具不会超越自己的身体所提供(Gallistel, 1992)。甚至像类人猿这样有能力利用外部工具的动物都不会利用这些工具为自己或为同类保存信息。而人类似乎天生就具有作标记的能力:人类能写会画。

人类绝顶聪明,有能力生成符号,从而让知识超越个体,在集体中保留和传承。文字的出现让人类的认知外化,永久保存下来,并世代相传。换言之,文化存在的必要条件就是外部认知(external cognition)及其巩固,即文化的相对持续性,这使个体获得的知识为其他成员所共享(见1.1.2小节)。

217

外部认知能让一个系统借助环境因素来支持自己的认知能力:它可以减轻认知加工负担,从而优化认知加工过程。认知同时是一种内部和外部的过程,相当于露西·萨奇曼(Lucy Suchman, 1987)提出的情景行为(situated action):行为计划的酝酿过程不全是在大脑内部发生;计划是行动者在与世界的互动过程中逐渐构建的。**"情景"**的研究范式逐渐渗透到认知科学,开启了一种新的生态研究视角,更注重人类和环境的互动。值得一提的是,人体工学专家唐纳德·诺曼(Donald Norman, 1988)强调外部支持对人类智能的重要性,从最简单的支持,到依靠科技的复杂支持。

瓦雷拉、汤普森和罗施(Varela, Thompson, and Rosch, 1991)等人提出了一个重要观点:认知是具身的,也就是说,认知是在有具体特征的具体身体上实现的。从这个意义上说,我们的智力能力与我们的动手能力紧密相关。自从人类有了对生拇指(opposable thumb)时起,人类的身体就已经发生了显著的变化。能人脑前区的进化进一步支持身体发生变化。所有的灵长类动物都可以做到拇指与其他手指相对,但它们并没有形成某种文化,尽管它们有能力诉诸复杂的手段改变周围环境。仅有身体上的条件还不够,需要有大脑的配合,来调控身体(Clark, 1997)。

其他动物(比如海豚)尽管有很重的大脑,但没有拇指与其他手指相对的手掌,不可能在上下代之间传承文化。这里缺少的正是必要的身体支持。相反,人属具备所有的必要条件:大脑(内部认知)、环境条件(外部认知)和必要的肉身特征(具身认知),这些条件促使交际能力可以充分发展。

从认知进化重构的视角看,外部记忆是一种技术支持,有助于扩大语言的符号功能。直到记忆(或广义上的认知)体现在文字或字母组成的具体媒介上时,才有了现代文化。后代通过各种物质媒介记载知识,继承前代经验,而无需从零开始。成批生产的物品在成员之间散播。一个能人发明了制作刀具的方法,无论这个发明是福是祸,都可以成为后代的遗产,而且不需要前代的那个天才发明者亲自到场面授。正是因为有了外部认知,知识才可以滚雪球般无限积累。 218

巴拉(Bara,2003)全面整理了文字的进化过程,我在这里稍作介绍。自从人类艺术家开始绘画或在洞壁上雕刻,文字就迈出了第一步。经过至少4万年的进化,人们除了表达审美、巫术和祭神以外,还开始传达认知信息。可以说,最早的图像符号诞生于35000年前,这些符号由细小的等距离雕刻组成,有些符号的意义,还是一个谜,它们的功能是为个体甚至是群体的记忆提供外部支持。

公元前3万年左右,我们已经找到了非常精美的艺术品,造型有动物头颅和性器官等,这些艺术品的来源还不能确定。约公元前2万年,绘画的结构有了很大提高:可以看到动物的明显特征,比如野牛的角和长毛象的牙齿。公元前15000年前的绘画和雕塑水平与今天大致相当了:比利牛斯山山洞的马雕刻,还有拉斯科洞穴[①]的黑牛画像,其艺术水准是任何常人所不能企及的,无论是新时期人还是现代人。

继续回到语言交际和非语言交际这个话题,这两种交际方式都具有可持续性。除了文字的语言特征,我们需要认识到文字的非语言特征。亚历山大·马沙克(Alexander Marshack,1991)记录了史上第一个图像文字,大致出现于公元前1万年的旧石器时代。泰国和法国分别发现了写有数学符号和文字的骨头碎片。据推测,这是用于记录时间的,有点像简单的日历。 219

---

① 法国蒙蒂尼亚克镇附近的一座洞穴,以洞内展示的杰出史前艺术而闻名。1940年被发现,由一个主洞和几条陡峭的通道组成,内部布满极优美的动物雕刻、素描以及彩色的画像,有些是以"扭曲透视画法"画成的。最引人注目的图像是四头大型野牛、一头怪异如独角兽一类的动物,可能代表着神秘的创造物,还有一些很难说明的东西,包括一个鸟人的形象以及被刺的野牛。现场还发现了约1500件骨雕品,据测定是属于奥瑞纳文化晚期(约公元前15000年)的作品。由于旅客络绎不绝,过于拥挤,1963年拉斯科洞穴不再对外开放,但在1983年开放了一个同样大小的仿真洞穴,称拉斯科二号洞穴。——译者注

我们可以以符号的数量为分类标准，对不同的文字进行分类：象形文字(pictogram)有1000个符号，表意文字(logogram)用到了40～1000个符号，表音文字(alphabet)则不到40个符号。

最早的象形文字刻在石板上，在美索不达米亚的闪族人居住的基石城[①]发现，画的有脚、手和雪橇等，还有一些像数字的符号，第一次出现在公元前3500年。在美索不达米亚的埃雷克城[②]的庙宇里发现的泥板上，人们发现了1500种符号，每一种符号对应一件事物：牛头代表一头牛，山的轮廓代表山。

象形文字的优点也是它的缺点：人们根据石板上的意象就能一下看出符号的意思。这种表征方式依靠联想能力：你只有对它们所标示的事物有所了解，才能理解这些符号的真正意义。象形文字不能表示主体和事件的时间、方式以及内在逻辑关系。这就是我为什么把象形文字视作一种永久的语言外交际的原因，即它们是一系列只有联想意义，而不能组合成某种结构的符号。下面讨论从语言外形式到语言形式是如何过渡的。

为了提高象形文字的表达效果，符号就需要表现出一定的格式(stylized)，这样可以减少符号的数量。表意文字就是这样一种符号。埃及人为了更好地统治强大的帝国，迫切需要一种高效的文字系统，他们在公元前3000年找到了一种解决办法。他们开始把眼前所见实物抽象化，用三角形代表女士，用眼睛表示看，等等。最关键的一步是他们创造了基本的句法，从而使交际者从联想阶段提升到了组合阶段(composition)，前者是语言外交际，后者则进入了语言交际。

最能说明他们具有组合能力的是复数形式的运用和表意符号的组合。他们用两个相同的符号表示复数：一个符号代表一只鸟，两个符号代表多只鸟。他们还用两个或多个符号组成一个新的符号：比如，嘴＋面包＝吃；女人＋山＝服侍；女人＋裙子＝女主人。应当看到，表意文字直接反映了符号的意义，与符号的发音无关。

220

文字过渡到今天的状态最关键的一步是用表音代替了表意，这发生在大约公元前2500年的美索不达米亚。这一飞跃使符号减少到了100个。这

---

① 美索不达米亚古城邦，在今伊拉克中南部巴比伦以东。在幼发拉底河尚未改道以前，基什位于该河河畔。城市废墟可追溯到公元前第4千纪和苏美尔文化，还发现有萨尔贡一世的宫殿及尼布甲尼撒二世的庙宇等考古证据。——译者注

② 美索不达米亚古城，位于伊拉克吾珥城西北，幼发拉底河畔。为苏美尔最大城市之一，围着该城的砖城墙据说是神话英雄吉尔伽美什所建。在墙内发掘出历代城市的遗迹，年代始于约公元前5000年史前的欧贝德时期，至安息时代(公元前126～公元224)为止。在公元前70年前后尚有古代培养抄写员的学校使用楔形文字。在人称埃雷克－詹达特·纳斯尔时代(约公元前3500～前2900)，都市生活在埃雷克比任何美索不达米亚其他城市都更有光彩。——译者注

种机制运作的基本原理就像是纵横字谜游戏，该原理有点像画谜。比如，为了表示 date[①]（日期）这个概念，我不用画一幅日历图，而画一个 date（枣子）。两个 date（用枣子表示日期，发音都是 date）之间靠符号发音相同建立关联，而不是依赖符号的意义。于是人类进入了符号文字阶段，美索不达米亚和埃及人都使用了这种符号系统。它不再以象形的方式来解读，而是用来读的表音系统，其理解需要**“破解”**。

为了顺利从符号变成语音，埃及人用表意文字来表示发音类似的概念。比如，在埃及人的语言里，“椅子”读“pe”，所以就用椅子的图像来代表概念“椅子”，也代表发音“pe”。这种方法最早可以从刻有埃及法老纳尔迈（Narmer，公元前 2900 年）名字的瓦片上看出来，他的头衔描述了胜利的国王 Narme：国王的名字是根据画谜原则雕刻的，即鱼和刀的象形文字加以组合。但是研究发现，象形文字的语音是纯辅音，阅读者必须自己插入元音。图 6.3 显示了“Narmer”这个法老名字象形文字的语音版。它虽然比较高效，但也会造成歧义：为了读懂一个文本，人们一方面必须懂得这门语言，另一方面还要掌握语言代表的具体语境。

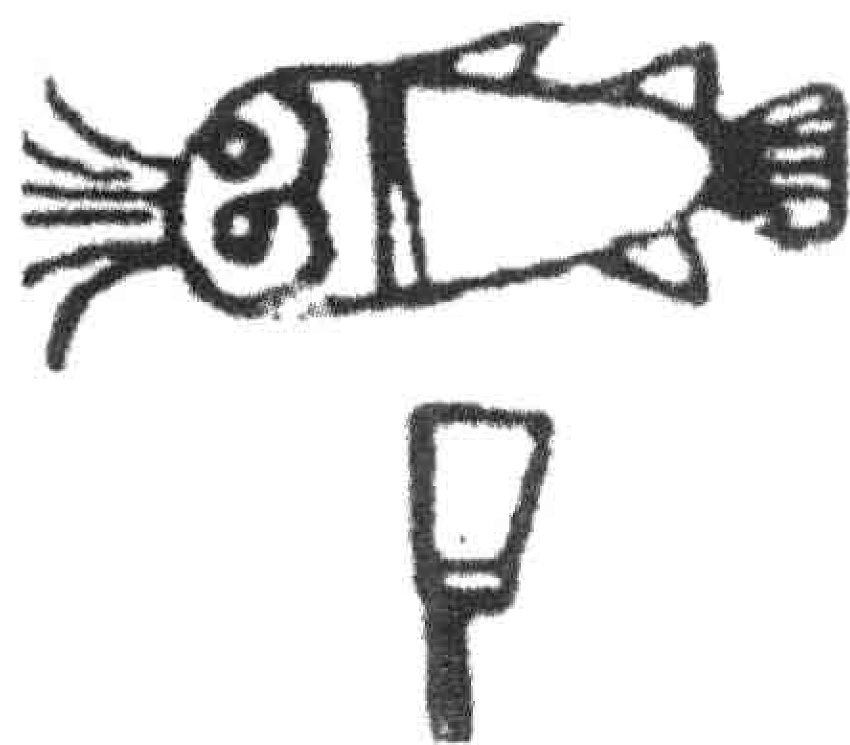


图 6.3　刻有纳尔迈名字的瓦片：鱼（N′R）和刀（MR）（引自：Ifrah，1981）

文字成熟的最后一步是公元前 1700 年语音学家对表音文字的发明。这次跨越的动力来自贸易，而埃及人改进文字是为了征服。语音学家发明的表音文字包含 22 个字母，都是辅音，需要读者自己补充元音。元音的正式引入是罗马人在公元前 1000 年完成的。这样，口语与书面语之间实现了真正的对应。 221

书面形式的出现使组合性的符号系统得以延续，这为人类文明走向辉煌提供了保障，也为文化在个体之间和上下代之间的传播打下了基础。文化需要传授和学习，儿童在最初的七八年无法脱离家庭关爱（为了照看孩子，需要大家庭）而独立生存，社会规定儿童必须接受直接教育（Del Giudice，Aneleri，and Manera，2009）。对儿童进行教育之所以具有可能性，可能是因为他们的大脑在青春期之前都具有可塑性。换言之，儿童具有学习的天赋，而父母则具有实施教育的本能倾向。如果说人类生存能力的关键是继承前代人的资源，那么，技能学习（包括专业技能和社交技能）则是青春期的主要

① 英文中的 date 是同形同音异义词：既可以指枣子，也可以指日期。——译者注

使命:用"身体投资"技能学习,必获得丰硕回报。

其他灵长类动物只能通过亲自示范的方法教育后代。伯施和伯施·阿克曼(Boesch and Boesch Ackermann,1991)通过对象牙海岸[1]雨林中的野生大猩猩的观察发现,为了让小猩猩学会如何敲碎坚果,猩猩母亲用类似锤子的工具现场展示。事实上,猩猩母亲不仅给小猩猩提供锤子,而且向它演示如何使用锤子、坚果怎么放等细节。但是猩猩传授给后代的方法是非系统的、偶然的,而人类的父母和教师在教育年轻人的时候是经过系统准备的。

把人类和其他灵长类动物的传授后代的方法进行比较,我们会有新的启发。教育后代已经变成人类的本能,儿童也有学习的天生意愿。相比之下,灵长类动物只是偶然传授给后代零星的技能,随机性较强,并且后代在学习的时候也表现出心不在焉。灵长类动物不具有真正的模仿能力,这说明他们并没有真正适应群体成员之间的文化传播(Tomasello,Kruger,and Ratner,1993)。大猩猩由于模仿能力有限,不能生成一种具有稳定意义的体势语,让群体成员共同使用。每一个大猩猩有能力生成新的交际信号,并且放在自己的信号库中,但是这个新信号不会被同伴模仿并重复使用,后者宁可重新发明一个新的信号。这种交际方式使成员之间的文化传播难上加难,上下代之间的文化传播也只局限于父母和孩子之间,其他的跨代文化传播无法实现。文化传播的方式也极简单,在其他哺乳动物身上也能找到。

222

综上所述,自能人开始,交际就作为一个功能独立进化。自然,能人使用的原始母语为认知和交际创造了有利条件。没有确凿的证据能够证明交际和原始母语到底谁占优势。因此,我认为两者一样重要。交际促进了原始母语,原始母语又促使了语言的产生。除了基本的基因决定因素以外,今天我们的语言的复杂性也取决于思维、社会活动、交际需求、手工技能和文化传播。

关于语言的起源和发展,我们认为,语言比其他认知过程更加具有独立性。从人类生存的角度而言,交际对语言的巩固起到了至关重要的作用,我们将在6.1.4小节继续深入探讨这个话题。

6.1.3 大脑皮层宏观-微观比例

生物学的一个基本常识是动物个头越大,大脑就越大。这种观点还不够深刻,因为有可能控制身体活动的脑区占整个大脑的比例在每种动物身上都是一样的。比如,大象的大脑是人类大脑的4倍,但大象并不比人类聪

---

[1] 地区名,科特迪瓦的旧称。——译者注

明,因为它的大脑要负责控制重达 1 顿的庞大身躯。

我们需要更精确的解释,分析各物种之间大脑的比例变化。特别值得注意的是,相对于身体比重而言,人类的新大脑皮质比其他物种大得多。生物学家哈里·杰里森(Harry Jerison,1973)在大量比较神经解剖学数据分析基础上,提出了**脑化商数**(encephalization quotient,简称 EQ)。EQ 以大脑和身体的关系为基础,它用来测量大脑相关维度超过动物本身应有的正常值的大小。比如,猿类、海豚和鹦鹉比相同个头的其他动物的大脑都要大。 223

灵长类动物的大脑是其他哺乳动物的 2 倍,人类的大脑又是灵长类动物的 3 倍,是其他哺乳动物的 6 倍。杰里森认为,灵长类动物大脑的大小为他们的认知能力提供了有力支撑,大脑的进一步进化促使语言的产生。杰里森进一步指出,大脑需要达到 600cc 才足够支持语言能力。他得出的结论就是,EQ 越高,生物的智商就越高(Jerison and Jerison,1988)。然而,问题不止这么简单。

另一位生物学家理查德·帕辛厄姆(Richard Passingham,1982)则认为,即使大脑绝对增长,增长最快的也是大脑皮质。灵长类动物的大脑皮质占整个大脑的 70%,猴子的大脑皮质比原猴亚目中的灵长动物多 50%~70%,如果把猴子和原猴亚目中的灵长动物的相同的脑区剔除,灵长类动物剩余的大脑比猴子大 300%。帕辛厄姆给猴子的 EQ 赋值为 1,则猿猴和更新世灵长类动物的 EQ 是 2.5,能人的 EQ 是 4,智人的 EQ 可达到 7。

人类学家特丽·迪肯(Terry Deacon,1997)运用更加先进的手段对共同的脑区进行测量。他发现猿类的大脑比其他物种大脑的长幅之大,被人们低估了。尤其是对人类大脑的那些观点并不准确。EQ 只能大致衡量低级动物,但不能衡量灵长类动物与其他动物的差别,更不能测量灵长类动物之间的差异。

因此,杰里森和帕辛厄姆的测量并不能显示人类与猿类之间的不同。但这不仅仅是一个量的问题:人类的脑不仅体积大,而且具有帮助人类思考和说话的特殊功能。根据杰里森和帕辛厄姆的解释,人类与其他灵长类动物相比,最大的差异体现在人类有更大的脑皮层。迪肯又一次站出来对这个观点提出了批评,他指出,掌握了一定的符号计算并不等于获得了用符号进行指称的能力。语言的产生不仅仅归因于大脑的大小。只有大脑进行宏观结构重组,并能够使大脑取得其他动物难以企及的质的飞跃,才有可能衍生出语言能力。在进化的实际过程中,大脑的每一次增长,都伴随着大脑整体结构的新旧重组和优化,而不仅仅是新旧脑区的累加。 224

迪肯未能给大脑重组的效果进行量化赋值。我这里加以补充。我不是

为了获得大脑变化的准确数值,而是为了表明变化的程度。如果功能重组理论成立,那么我们需要以乘法为计算标准,而不是加法。从表面上看,关键是研究微观结构,而实际上,让人类能力与其他灵长类动物区分开来的却是宏观结构。下面我详细阐述为什么使用乘法而不使用加法。

大猿的脑容量为400cc。实际上,非洲大猩猩远比这个要大。但是它们的身体庞大,相比之下它们的脑容量与其他猿猴大致相当。然而,人类真正的祖先,更新世灵长类动物的脑容量已达450cc。50cc的差距似乎不大,然而这50cc一旦用于认知和交际,所造成的差异就是天壤之别。

更新世灵长类动物的身体与其他大猿大小相当。假设灵长类动物一半的大脑(200cc)用来控制身体活动,另一半(200cc)管理认知活动,那么更新世灵长类动物就可以用250cc的大脑来专门处理认知活动,这比它们还未脱离丛林生活的近亲们多了25%。而巧人用来处理认知活动的脑在这个基础上又增加了150%:巧人的身体和身体能力没发生太大进化,而多出来的脑则全部用于认知和大脑的优化重组。

智人也是用200cc的大脑来管理身体功能的,但用于处理高级认知活动的脑却高达1250cc。这个数值本身具有重要的意义,因为我们的脑容量是其他灵长类的3倍。EQ只考虑微观结构(只计算神经元的数量),根据EQ计算出来的比例更大,是灵长类动物的6/7倍(1200∶200=6)。但即使这个比例也不足以解释人类智商超越其他灵长类的程度。

225

下面我们考查宏观结构,即人类神经系统的特殊组织方式。神经心理学一直关注这一话题。让我们假设,每次大脑增长,其3%用于大脑重组,即负责宏观结构。我感兴趣的是找到这样一条规则:大脑的一部分专门负责管理大脑本身,优化大脑自身的功能。3%这个数据也是我根据结构判断得出的大概数值,没有解剖学实际数据的支持。但我得出的等式不会随着大脑宏观结构比例的变化出现较大波动。

再从更新世灵长类动物说起,50cc的3%(即1.5cc)用于处理大脑宏观组织结构。专门处理大脑结构的脑区不是简单附加:它让大脑的工作原理发生了变化,应视为乘法因数,而不是求和因数。这就好比是33个成员一起工作,其中一个成员直接停止当前的工作,转而负责对其他32个成员的工作进行优化。

正是这个数值(1.5)变成了其余大脑的乘法因数(即,50－1.5＝48.5cc)。得到的结果(48.5×1.5＝72.7)必须加入到人类和灵长类动物都拥有的脑区(72.7＋200),然后再除以灵长类动物的脑容量数(200cc)。经过这样的计算(272.7/200)得到的数值是1.6:更新世灵长类动物的认知能力

大约是其他灵长类动物的 1.5 倍。这个结果同帕辛厄姆的结果不一样。在更新世灵长类时代，人类与灵长类动物之间没有可比性。

大脑皮层宏观—微观比例兼顾微观认知、宏观认知以及对比物种都具有的皮层。公式表示如下： 226

物种 A
微观认知（认知皮层）×
宏观认知（负责处理大脑结构的皮层）＋
共同皮层

物种 B
微观认知（认知皮层）×
宏观认知（负责处理大脑结构的皮层）＋
共同皮层

大脑指派给身体活动的脑容量为 200cc。共同的皮层是 200cc（400－200＝200）。把智人与灵长类动物比较的时候，唯一的分母是共同皮层。

现代智人的脑容量是 1400cc，其中 200cc 用于控制身体功能，另外 200cc 是现代智人和其他灵长类的共同皮层。在剩余的 1000cc 中，97％用于微观认知，即 970cc，宏观管理功能占据了剩余的 3％，即 30cc。灵长类动物的脑容量是 400cc，减去用于控制身体活动的 200cc，剩下的 200cc 是共同皮层。

现在开始计算当代智人和灵长类动物大脑皮层的微观—宏观比例：(970×30＋200)：200＝146。这个数据表明现代人类的智力是猿类的 100 倍。尽管这个数字看起来比较大，但它比前人研究更真实地展现了人猿之间的差别。即使是最原始智人的智力也远超最聪明的灵长类动物。我并没有触及适应能力，因为即便是燕子、狐狸或鲸鱼也都完全适应了它们的周围环境。我们需要时刻记住我们关注的是交际能力，否则任何对比都是徒劳。

微观—宏观比例也可以用来衡量不同智人之间的差别。基本的思路还是区分专司微观认知的皮层和专司宏观认知的皮层，并且减去共同脑区。例如，直立人和巧人的不同可以表示如下： 227

直立人
脑 700cc（900－200）
共同皮层 200cc
微观认知：485cc，即 500cc 的 97％
宏观认知：15cc，即 3％

$$\frac{485\times15+200}{291\times9+200}=\frac{7475}{2819}=2.6$$

巧人

脑 500cc(700－200)

共同皮层 200cc

微观认知：291cc,即 300cc 的 97%

宏观认知:9cc,即 3%

2.6 的比例就意味着直立人的智力大约是巧人智力的 2.5 倍。

用同样的计算方法可以算出智人和直立人的比例是 2.5。很显然,这些差距具有重要意义。在一代一代之间缓慢增长。毕竟,从一个人类物种进化到另一个人类物种需要几百万年,要经过成千上万代。图 6.4 列出了不同人类物种的大脑皮层微观－宏观比例。

	灵长类动物	南方古猿	能人	直立人	古智人	现代智人
脑的总容积	400	450	700	900	1200	1400
身体控制	200	200	200	200	200	200
共同皮层	200	200	200	200	200	200
微观认知 97%	0	48.5	291	485	776	970
宏观认知 3%	0	1.5	9	15	24	30
灵长类动物	1	1.4	14	37	94	146
南方古猿		1	10	27	69	107
能人			1	2.6	6.6	10
直立人				1	2.5	3.9
古智人					1	1.5

228

图 6.4 微观－宏观比例,宏观认知约为 3%。表格上面部分的数据表示脑容量的绝对值,用 cc 表示。这些绝对值是表格下面部分比较的基础

如果考虑到宏观结构,就可以明显看到动物交际与人类交际之间质的飞跃。根据皮质的形成来解释,人类和灵长类动物的最大比例为 7∶1,而根据大脑重组可以预测,智人成倍地增长。我们也不要过度迷恋数字,人类与灵长类动物之间的关系最好取到十位,而不必精确到十以下的数字。

人类相比较其他灵长类动物而言不仅仅是拥有更多的神经元。更重要的是,大量的神经元被用于处理其他神经元的功能,能够高效调节人类认知能力。从计算的角度来看,我们不仅具备足够的生理基础,而且我们还能够

最大限度地发挥这些基础的作用。 229

大脑的发展

本小节讨论人类从儿童到成年大脑经历的发展过程。我将原原本本介绍发展神经心理学家贝兹、塔尔和亚诺夫斯基(Bates,Thal,and Janowsky,1992)的成果,同时整合埃尔曼等(Elman et al.,1996)的实证研究。自打出生时起,人类的大脑没有其他灵长类动物发育的完全,它会在好多年的时间里保持一种高度可塑性。大脑后天的发展主要包括大脑半球优势化、突触发生、树突生长以及髓鞘形成。到了婴儿八九个月大的时候,大脑主要皮层区之间已经建立了联合。此外,大脑的新陈代谢活动已经达到了成人水平。

在16个月到24个月之间发生的变化与认知及语言发展密切相关:皮层区之间的神经线连接大幅增加。9个月到24个月的儿童,其神经线连线的密度已达成人的150倍。到了4岁时候,大脑各层面的新陈代谢能力达到顶峰。儿童具有很强的学习能力,这主要归功于大脑的增长。

但很有趣的一个事实是,在大脑的神经元、连线、突触和新陈代谢能力达到顶峰之后,就开始走下坡路,大约从4岁开始。在这个阶段,除了髓鞘的形成,每一个新增事件,总有一个负增过程。新细胞形成和迁移伴随着细胞的消亡;神经轴突的扩散伴随着轴突的收缩;神经线连接的建立伴随着突触的衰退;新陈代谢活动的爆发伴随着大脑整体新陈代谢的放缓。

大脑的成长在最初阶段呈快速增长,接下来便进入有选择性的衰亡阶段。比如,2岁儿童额叶皮层的神经密度比成人高55%(即使所谓的"修剪"(pruning)过程从儿童出生就一直存在),而到了7岁的时候,则仅高于一般成人10%。同理,突触的消亡和新陈代谢活动在青春期之前一直递减,直到青春期才达到稳定状态。

迪肯(1997)解释了为什么大脑的微功能会经历快速增长,然后又缓慢消亡这样一个过程。他认为,有选择性地剔除一些神经元可以让目标变得更具体,目标不是单纯由基因决定的。这样就能保证人类的大脑具有高度 230 可塑性。神经元细胞有神经轴突,在儿童发育早期,轴突可能与无数个目标神经元建立连接;随着个体进入成年阶段,只有少数有利用价值的连接才得以保留。其余的连接在突触连接竞争中被淘汰了,因为同一个目标神经元可能与多个不同的神经突触建立连接,造成了一种优胜劣汰式的竞争。这种达尔文主义的假说能够解释神经连接的复杂性和灵活性,也能较准确地解释大脑功能的适应能力。

上面的解释可以比喻为"修剪说"(pruning metaphor)。还有一种解释

用"雕塑"来比喻,它把从婴儿到成年的过程比作是"雕塑过程"(sculpted)。后一种解释既考虑到神经元的数量和神经元之间的树突,也兼顾处于活跃状态的神经突触。雕塑说既能描述从出生到4岁阶段大脑的整体发育情况,也能准确刻画4岁到16岁经历的发育"负增长"现象。

最终得到的"雕塑成品"表现出较高的整体效率系数,而如果神经元的数量、树突和神经突触在从儿童到成年的发育过程中始终不变,就不会有这么高的效率系数。只有同时兼顾大脑的微观方面和宏观方面(即大脑的组成部分和组织方式),才能准确描绘人类大脑的真实图景。

6.1.4 语言的进化

在结束讨论之前,我简单交代一些解释交际进化的主要假说。

语言延续假说(The linguistic continuity hypothesis)　最先提出语言延续假说的是瑞士学者让·皮亚杰(Jean Piaget)。他坚称自己是个体发生学专家,在种系发生学方面的理论不多。该假说认为,语言能力直接由语言外交际能力进化而来,如图6.5所示。皮亚杰(1923)认为,动力系统是语言的前身。但严格意义上说,语言没有前身,乔姆斯基(Chomsky)和福多(Fodor)都曾给皮亚杰及其同事指出过这一点。关于他们之间的争论,参见(Piattelli-Palmarini,1980)。在此之后,皮亚杰曾经尝试把乔姆斯基的观点整合到自己的理论中。但在一些辩论中,乔姆斯基反复强调他们的观点相

231

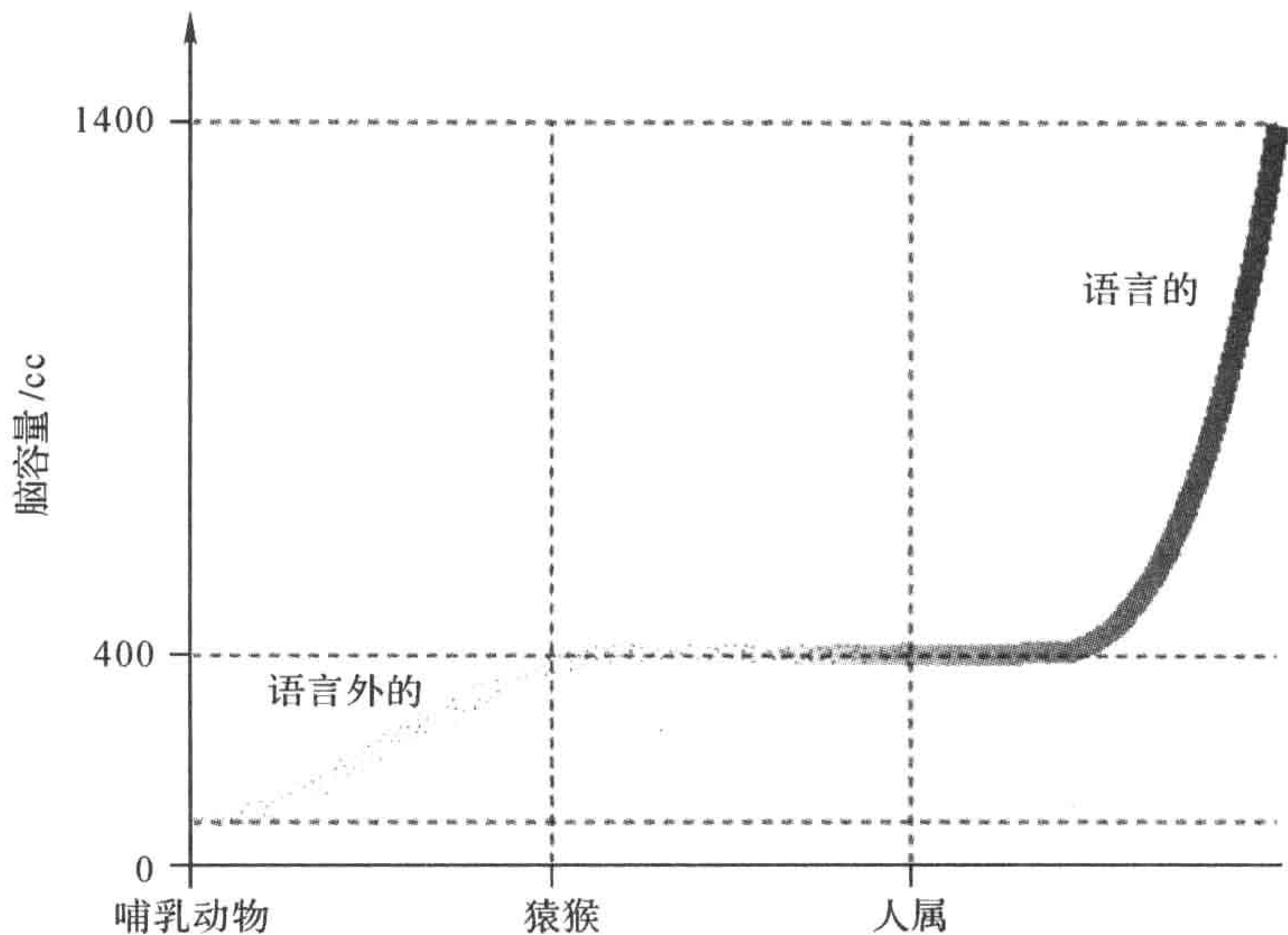


图6.5　语言延续假说

互之间水火不容，乔姆斯基在辩论时毫不留情，这让这位资深的瑞士心理学家有点不太适应。乔姆斯基特别指出，如果动力系统真的是语言的前身，那么瘫痪症儿童就会表现出严重语言缺陷。而事实上，动力系统的损伤并没有妨碍儿童完全掌握语言。

早期教授灵长类动物语言的学者们默默采用了语言延续假说。他们都经历了不可克服的困难。想详细了解的读者，我推荐参阅约耳·沃尔曼(Joel Wallman，1992)所给的精彩点评。他对各种教授大猩猩语言的项目进行了梳理。这使我们坚信，人类交际与动物交际之间没有任何相似点。无论研究人员多么卖力，动物的语言水平——从词到句，再到意义——从质和量上都没有任何提高。

在语用方面，灵长类研究专家帕特里夏·格林菲尔德和萨瓦戈一鲁姆(Patricia Greenfield and Sue Savage-Rumbagh，1993)指出，大猩猩可以掌握符号的重复使用。四只大猩猩(两只黑猩猩，两只倭黑猩猩)学会了专为人类设计的符号系统，它们能够部分重复或全部重复研究人员使用的符号，而且使用的数量程度与实验控制组的儿童相当。 232

但是这并不能证明大猩猩和人类儿童发出这些动作时表达一样的意义。我们也可以教会其他动物遵守这些话轮规则：笼中驯养的鹦鹉甚至可以和主人进行真正的交谈，达到以假乱真的地步。这表明，我们能够教会鹦鹉和大猩猩一些动作，而这些动作**如果由人类儿童自发做出**，就可以揭示人类的先天的某些能力。

同理，一个 6 岁大的儿童可以学会在水下游泳。如果我们据此得出结论说人类和鱼类拥有一样的水下游泳能力，这是荒谬的。即使一个天真的人在短暂的观察后也只会相信，这样的游泳能力，只能表明鱼类先天的游泳能力与人类后天习得的游泳能力是惊人的相似。

语言非延续假说(The linguistic discontinuity hypothesis)　几十年来，乔姆斯基是语言非延续假说的极端倡导者，他甚至相信达尔文的自然选择论不适合解释语言。乔姆斯基接受了语言模块说(the assumption of linguistic modularity)，认为人类独一无二的语言能力是基因突然经历复杂的突变导致的，而不是逐渐进化的结果。在乔姆斯基看来，语言不会发生进化，他的根据是我们从来不说语言的十分之一，语言的十分之二，等等。

马斯莫·皮埃特利一帕玛里尼(Massimo Piatteli-Palmarini，1989)认为，乔姆斯基的观点太极端，他承认语言是进化而来，但进化的目的不是为了改善交际。他还认为，语言变异的优势首先在于它提高了人类的思维能力，其次才是有助于交际。也就是说，语言进化的动力是人类大脑需要改良

其思维能力。这种观点认为,人类有幸获得语言能力,是一个“副作用”的结果,它的产生使人类的认知和交际都变得丰富。认知和交际能力在语言之233 前就存在了,语言的诞生扩展了前者的潜力(见图 6.6)。

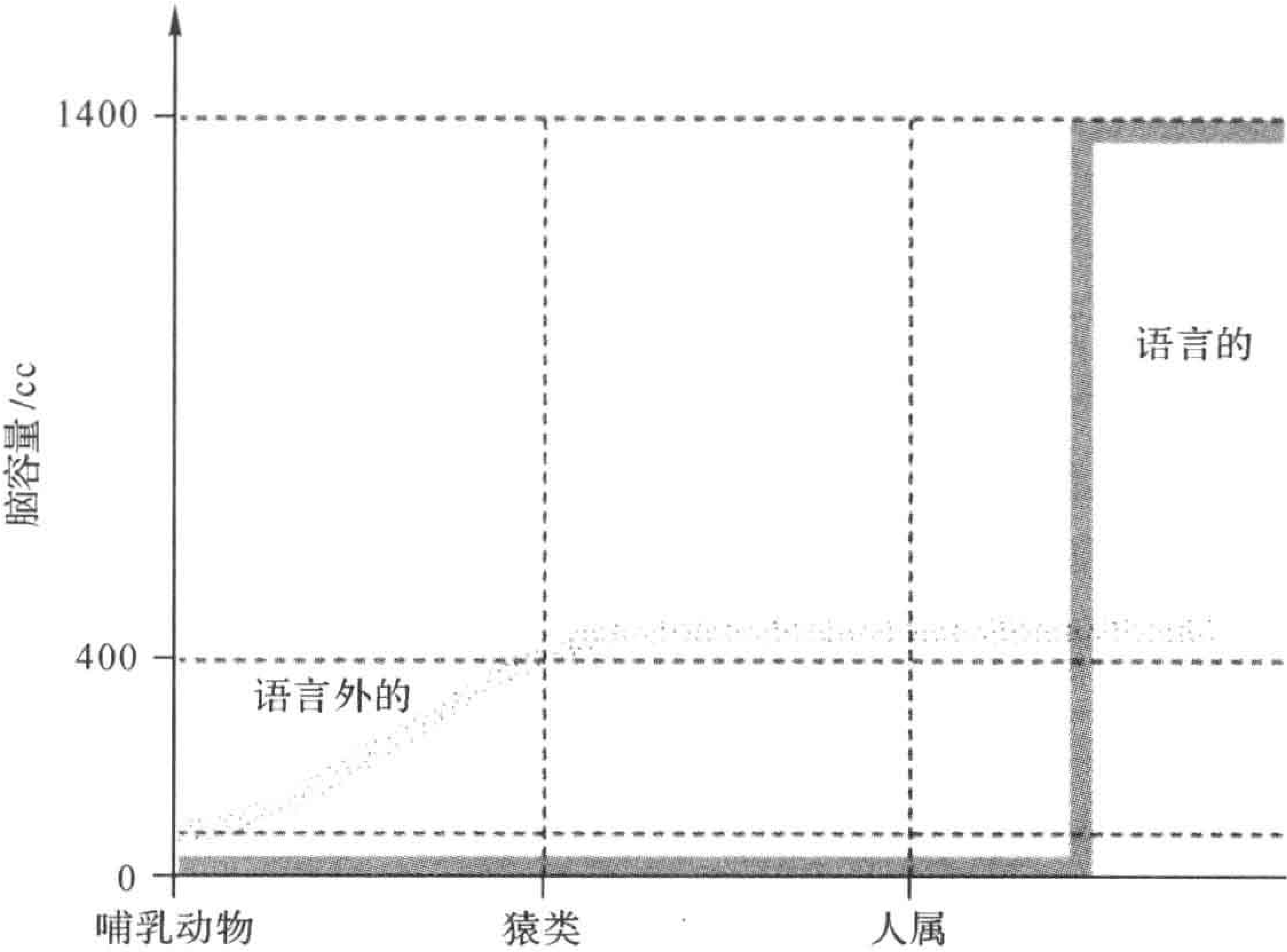


图 6.6 语言非延续假说

豪斯、乔姆斯基和费奇(Hauser,Chomsky,and Fitch,2002)以更专业化的视角论述了语言的进化。他们区分了狭义和广义的语言能力:前者为人类所独有,后者是适应交际的产物,其他动物也具有。他们进一步指出,狭义上的语言能力最核心(或唯一)的特征是其**递归性**(recursion)。语言的递归性不是为了适应交际而产生,它源自于其他认知任务(如空间导航)的需求,后来才用来服务交际。在他们看来,语言的递归性在人类交际进化过程中是一个非延续的事件,当然,递归有可能是迫于其他生存压力而产生。平克和杰肯道夫(Pinker and Jackendoff,2005; Jackendoff and Pinker,2005)反对这个观点。他们指出,各种证据表明,语言是人类为了传递知识和意向而衍生出来的一种复杂能力。他们反对把语言分为狭义和广义,认为从进234 化论的视角看,这种区分过于狭隘,缺乏严谨性。

语言非延续假说受到的最猛烈的抨击来自语言学家史蒂芬·平克(Steven Pinker,1994,1997)。他指出,乔姆斯基的早期观点对达尔文进化论的理解有偏颇。即便是小小的进化都会增加个体的繁衍机会:自然选择并非必须要求巨大的飞跃。即便经历成百上千年,哪怕是一丁点的进化都是有益的。人属并非一夜之间具备了语法能力而与其他动物区分开来。如果我

们同意这个观点，那么每一小点语言结构的获得都有利于个体在进化中取得优势。

根据语言学家德里克·毕克顿(Derek Bickerton,1990)的观点，直立人会说一种原始母语，这种语言近似于掌握两个单词阶段的儿童语言，也与成人的皮钦语类似。皮钦语(Pidgin)是一门具有初级语法的初级语言。这种语言以联想为基础，而不是组构(compositional)而成。皮钦语是人们互相不知道对方的语言，而又为了交际迫不得已创造出来的一种语言形式。有时候，皮钦语会变成一种通用语言，比如，在南太平洋地区就以英语为基础，形成了一种皮钦语作为通用语言。20世纪初，夏威夷的糖作物种植剧增，不得不雇用中国、韩国、日本、菲律宾、葡萄牙和波多黎各劳工，这样就形成了一种皮钦语，并且迅速被广泛使用。毕克顿(1981)对这种皮钦语进行了深刻的研究和重构。原始母语就介于完全的句法生成能力与缺少任何生成能力之间。

平克(Pinker,1994,1997)还给出了下面一种观点：既然语言需要两个谈话者，第一个发生语法变异的人跟谁交谈呢？对这个问题的回答就是，即使听话人尚未具备专门加工语言的脑区，他们也可以凭借通用脑区听懂说话人的话语。我再补充一点，听话人也需要共同语境。不要忘记，我们的讨论对象是一种拥有比其他猿猴大300%的新皮质的特殊灵长类动物，它们已经不靠语言也能熟练交际，并完全具备了组合元音和辅音的能力。语言上的每一点进步都会得到回报，这就是自然选择的规律。具备较高表达能力的说话人和较高理解能力的听话人都会在生存竞争中胜出。

235

语言外的延续性和语言的非延续性假说(The hypothesis of extralinguistic continuity and linguistic discontinuity)　这个小标题有点拗口，请读者见谅，但拗口的标题总比模糊的标题更可取。该假说既符合乔姆斯基极端的语言模块进化非延续理论，也承认灵长类动物交际遗传假说，即我们从灵长类动物那里延续了非语言交际能力。下面的讨论主要参考罗宾斯·伯灵(Robbins Burling,1993)所作的综述。他在认真和全面考察了灵长类动物在自然条件和人工条件下的交际特征之后，得出结论认为灵长类动物之间的交际与人类的非言语交际有着惊人的类似点。这些相似特征包括：

1. 信号的渐变性　从一个笑容到一个鬼脸之间不存在空档。这种渐变性与人类语言具有可比性，人类语言是零散的(discrete)，基于不间断的对比(contrasts)。

2. 不需要学习　何时微笑需要学习，但如何微笑却几乎完全由基因决定。

3. 信息能力　灵长类在表达情感和意愿信息方面表现得很优秀，

但在表达关于外部世界的信息方面就显得无能为力;相反,语言不太适合用来表达情感状态方面的信息,但特别适合用来谈论外部世界。

4. 不完整的意识控制 付出努力可以做出微笑表情,但是想要努力做出完美的笑容却很难。在照相馆人们照相时,摆姿势和做出自然的微笑表情这两件事情让很多人感到头疼,这足以可见有意识控制我们的非言语交际能力是何其难。

5. 缺少能产性(productivity) 以前从来没有表达过的意义不可能用像生成新词新语一样的方式来表达。尽管有时候我们可以说有些意义(如一首诗或一个原创的观点)从来没有表达过,但询问一个笑或哭的表情是否以前的笑或哭的表情的复制,这毫无意义。

6. 移位(displacement)的缺失 时空的移位,即相互传达不在"此时此地"发生的事件的信息,是不可能做到的。而语言就能够使我们表达发生在遥远的时间或地点的事件。

最后两个特征是查尔斯·霍凯特(Charles Hockett,1960)在讨论动物语言与人类语言的差异时提出的。尽管伯灵强调动物交际与人类非言语交际之间具有相似性,实际上,他对动物交际与人类语言之间具有延续性这个观点表示高度怀疑。伯灵的结论是人属具有一种与高等哺乳动物本质上相似的非言语交际能力。人类的独特之处不在于他拥有一般交际能力,而是他具有语言这种特殊的交际能力。在交际的进化中,语言**不是延续下来的**能力,不是一种平稳的延续,如图 6.7 所示。

236

伯灵的观点值得商榷,除了霍凯特的第 5 点和第 6 点外,其余的四点并不能区分语言和非语言交际。事实上,这四点可以让我们区分有意向交际行为(含语言行为和语言外行为)和非意向交际行为。而且,伯灵为了坚守乔姆斯基的阵营,忽略了人类语言外交际和语言交际的相通之处。

持有类似观点的还有进化神经科学家麦克·寇巴利斯(Michael Corballis,2002)。他描述了如下的场景:随着直立行走能力的出现,早期的人属用体势语进行交际的方式比他们灵长类祖先更为复杂。这些体势语是一些相对零散的符号,这种状态一直持续到 200 万年前才有所改变。这时,人类的大脑大幅度增长,这使得各种体势语可以组合形成新意义,最终就形成了句法。面部表情也开始更多地参与体势语交际,特别是当双手忙于使用工具劳动时。寇巴利斯的手势理论表明,从视觉交际到听觉交际是一个渐变的过程,而在人类进化的很长时期,体势语同时伴随视觉和听觉。起初,手势语和面部表情为主,伴随着哼哼声,到后来以有声语言为主,体势语为辅。

贾科莫·里佐拉蒂和麦克·阿尔比布(Giacomo Rizzolatti and Michael

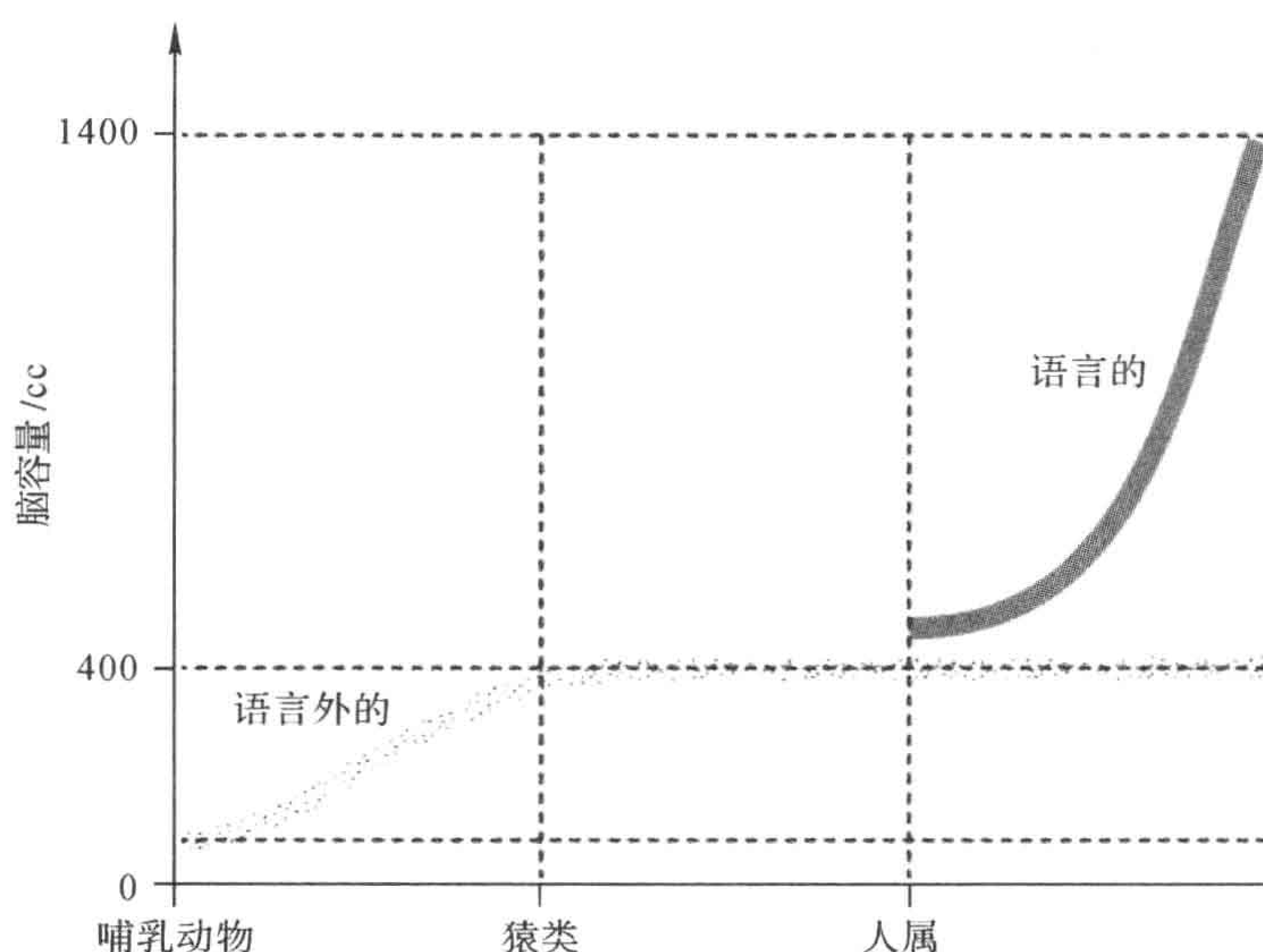


图 6.7 语言外的延续性和语言的非延续性假说

237

Arbib,1998)试图从**镜像神经系统**(mirror neurons system)理论那里为语言的手势理论寻找支持。猴子(或人类)不仅在执行某动作时会激活前运动神经,而且当它们(或他们)在观察实验人员做出类似的手势时,也会激活这些神经,这就是**镜像神经系统**。贾科莫·里佐拉蒂和麦克·阿尔比布大胆指出,镜像神经系统有生成和识别一系列动作的能力,这为**语言匹配**(language parity)能力的进化提供了理据。语言匹配指的是,某个话语对说话人和听话人具有一样的意义。镜像神经为交际发展打下了基础,特别为言外交际做好了铺垫。有了镜像神经,每一个感知到的手势都会在我们身上产生共鸣,使得我们能凭借语感快速理解该手势的基本功能。然而,把镜像神经的功能从识别功能拓展到对话生成功能,从动力模拟拓展到认知共享,会弱化其对于运动系统的作用,这是一个风险。交际性的体势语的"体势"部分由镜像系统感知,其"交际"部分由意向神经网络感知。关于意向网络我将在6.3.1小节详细阐述。因此,交际性体势语会被镜像神经元感知,这并不等于镜像神经元是对交际作出的反应。

让-刘易斯·德萨勒(Jean-Louis Dessalles,2007)对这个框架作了出色的改进。他把语言看作是一个游戏,游戏的奖品是加入关系网络,被接纳,并且赢得一个优越的地位。他反对简单地运用合作原则(即对称交换信息)解释语言的实际使用。即使说话人无限制地传播有价值的信息,她的动机也不是简单为了有利于别人。实际上,在会话中,说话人扮演信息提供者的角色,希望得到其谈话者的社会认可,而听话人扮演评判者角色,评判他们 238

所听到的话语的凸显程度。德萨勒的核心观点是“信息交换就是地位交换”:听话人乐于授予相关说话人某种地位。人类总是努力通过交际赢取社会口碑,因此我们需要一个更加复杂的合作理论方能解释语言使用。

认知非延续性假说　人属与其他灵长类不同的是,他们的新皮质存在量的差异,新皮质既会在交际时用到,也会在宏观的认知任务中发挥作用。我的假说是,新皮质大大提高了一般的人类智能,使人类交际能力有别于其他大猩猩的交际能力,如图 6.8 所示。

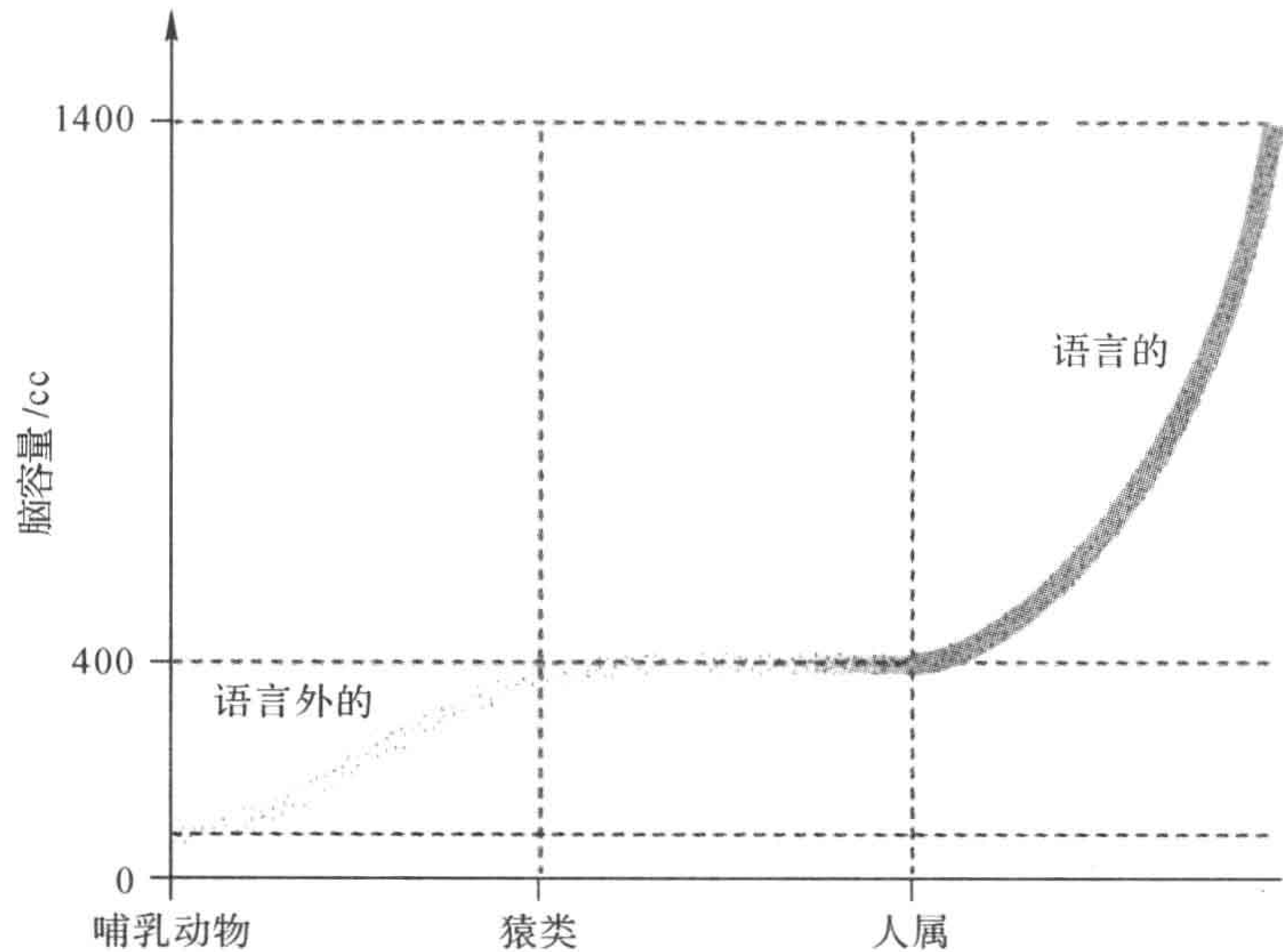


图 6.8　认知非延续假说

巧人大脑容量的增大是认知、交际和身体等各种因素相互作用的结果。这种增长触发了良性循环,从而进一步加速了新皮质的增长。伯灵和语言外延续性理论的支持者都没有看到,人类扩展后的认知能力也会改变之前的能力,比如用体势语进行交际。就交际而言,我认为人类与其他动物并无很多共性,即便是与高智能的动物如大猩猩相比。诚然,大猩猩和我们最接近,在进化史上是我们的近亲。但这并不意味着灵长类动物的交际和人类交际的差异本身具有延续性和渐变性。有研究者经常提到人类和大猩猩的 DNA 序列相似度为 95%(如 Britten,2002)。我认为即便是这些数据也是相对的,而不应该作绝对性阐释。首先,正如平克所指出的那样,哪怕是只有 5%的基因组,只要出现在恰当的位置,就能够产生巨大差异,特别是当涉及调节基因的时候。其次,我认为我与黑猩猩的相似点较多而与长颈鹿的相似点较少,与熊的相似点较多而与蜥蜴的相似点较少,与瓢虫的相似点较多而与无花果的相似点较少,如此类推,我们与樱草的相似点较多而与利亚斯

239

青铜战士像的相似点较少。是否具有相似度对我们的研究是有意义的,但前提是要时刻记住其区别。

认知非延续假说认为,第一个根本飞跃应归功于大脑的增大。大脑的增大改变了人属的整体认知能力,尤其改变了其交际能力。此时,语言外交际能力的进化就摆脱了其他动物的进化模式。在语言方面,我们可以假定,一个或几个基因突变使第一个人属表现出某种形式的语言能力。这与乔姆斯基的观点有些出入,他认为基因突变事件与交际无关(至少最初是无关的)。从进化论来看,基因突变促生了原始母语,而原始母语的保持和发展主要是为了交际(当然也服务于其他一些次要目的)。语言也有其他用途,这些他用反过来巩固了语言。除了交际,语言主要用来支持认知活动,特别是思维和记忆。语言与思维之间便形成了一种良性循环,语言的改善会带来思维的提高,反之亦然。

换言之,我认为,正是那些(已经存在的)优化后的认知结构才保证了语言能够**随时**可用。一方面,由于新皮质的增大,大脑可以腾出更多的区域专门加工语言;另一方面,大脑高度的灵活性使中央认知处理在交际能力方面 240 获得一种新的平衡,即在新出现的语言功能模块与预先存在的语言外通路之间达成平衡。预先存在的语言外通路包含了系统的互动能力,普通动物的互动能力最简单,哺乳动物的相对复杂,而灵长类的最复杂。这是第一个质的飞跃,实现了语言外交际,也为后来的发展打下了基础。

第二步相当于直立人的原始母语阶段,这个阶段得益于最初的基因突变。后来,原始母语大大提高了直立人的交际效率,使他们在进化中获得了优势,这又反过来使原始母语能力在基因中巩固下来。这就造成了良性循环,交际(以往只能通过语言外手段实现)因为原始母语得到了改善,而原始母语又为了适应交际需要日益完善。交际变得日益丰富,促使原始母语日益朝着真正意义上的语言方向发展。人类一旦掌握了语言能力,其交际能力也就有了质的提升。

接下来进入第三个阶段,也就是现代人类阶段。有一点我们必须记住,专司语言的脑区和专司身体活动的脑区是在大致相同的时间段形成的。与前面提到的认知和语言的良性循环类似,在第三阶段,交际能力与具身认知能力之间也形成了良性循环。实际上,语言资源与身体资源相结合促使能人的大脑发展日益接近智人,同样也促使智人的大脑朝着现代智人方向发展。

数学家马丁·诺瓦克和纳塔丽娅·科马罗娃(Martin Nowak and Natalia Komarova,2001)在研究语言进化时,独辟蹊径。在进化游戏论基础上,

他们提出了**语言习得的正统理论**(the paradox of language acquisition)。他们界定了语法连贯,找到了一条连贯门槛,这条门槛能为人们保持和完善稳定的语言提供条件。他们尝试分析这样的条件:在这些条件下,自然选择使语言具有递归性的、**基于规则的语法系统**(rule-based grammatical system)。与这种基于规则的语法形成鲜明对比的是**基于清单的语法**(list-base grammar),后者由一系列数量有限的句子组成。基于清单的语法可以视为基于规则的语法的另一条进化选择。个体习得心理语法的途径不是通过把握深层规则,而是靠记住单词、句子及其意义,基于清单的语法不允许生成创新性的句子(Komarova and Nowak,2003)。

241

我们可以对他们的理论加以发挥,把语言交际看作是基于规则的语法,而把语言外交际看作是基于清单的语法。两种语法各自的特征与诺瓦克和科马罗娃所描述的特征大体一致。

我们现在生活的阶段始于 35000 年前,那时候,语言的潜质和外部认知的潜质合二为一,产生了具有延续性的语言结构,生成了书面语。人类创造了历史:第三次质的飞跃到来了。图 6.9 表明了物种进化与交际能力发展之间的关系。

242

在我的还原过程中,关键的一点是,人属的专司认知的脑区比其他灵长类明显偏大。当然,所有的动物特别是哺乳动物,都懂得如何与同类之间互动,但它们专司交际的脑区远不如人属的那样大。可以肯定地说,我们与其他哺乳动物以及灵长类拥有相同的社会互动机制。但因为人属拥有高级认知能力,他们能够发展出一种其他物种无可比拟的语言外能力。此外,他们还拥有其他物种并不具备的语言能力。最后,为语言提供支持的外部认知为第三层次提供了保障,使交际具有延续性,能够一代代以文化传递的方式延续下去。图 6.10 从交际的视角标出了人类有别于其他动物的三次质的飞跃,包括认知视角、语言视角和文化视角。

灵长类动物学家通过田野调查和实验室研究,指出,灵长类动物有出色的交际能力和复杂的社会生活。这些专家同时也在研究非类人猿无法习得任何语言(包括语言的和语言外的)的瓶颈到底是什么。一项最著名的研究(Premack,1988)发现,大猩猩无论在什么情况下都不能拥有两岁半儿童的交际能力。用我的话来说,非类人猿已经很好地适应了它们的自然环境,在它们的认知资源与人类儿童的认知资源之间有一道巨大的鸿沟,即便是同刚出生的儿童相比,也是如此。从这个意义上说,我对在两岁半儿童身上发现的这条规律更为乐观:我相信,成年大猩猩甚至都比不上 12 个月大的婴儿。如果哪个 1 岁大的婴儿表现出其认知能力只相当于成年大猩猩,那么人

243

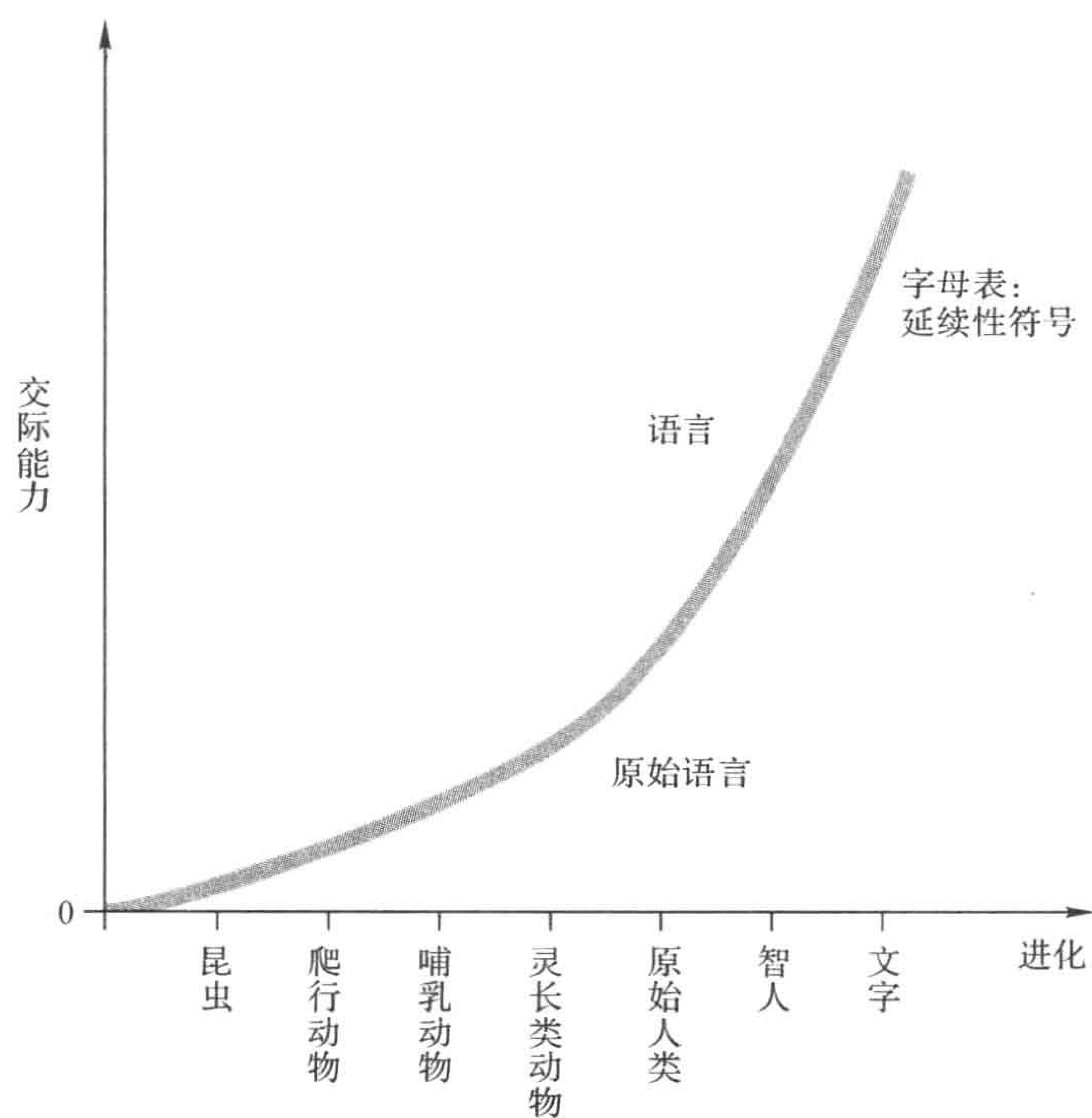


图 6.9　进化和交际能力关系图

们肯定会认为他的智商存在问题。如果把大脑结构也考虑在内，出生时的差异是绝对的。

托马塞洛(Tomasello,2008)的研究证明，灵长类动物试图影响同类的行为，而不是影响其心智状态，这就为人类语言的产生打下了基础。只有人类才能做到影响他人的注意和心智状态，这种能力产生于人类和大猩猩在进化线上分道扬镳之时，距今大约 600 万年以前。

猿类不仅仅是人类的简化版，它们是动物，与人类有本质差别。我们并不是像达尔文进化论所宣扬的那样，是"从猿猴衍变来的"。我们直到近来，约 1500 万年前，才有共同的祖先。然而，1500 万年对于像我们这样拥有短暂生命周期的物种而言，是一个漫长的时间段：大约相当于 100 万代人。这样做就如同退回到 2 亿年前寻找在与人类有共同点(首先是哺乳)的哺乳动物(灵长类以外的哺乳动物)中寻找人类祖先一样。2 亿年和 1500 万年虽然相对于整个地球而言很短暂，但相对人类而言却都是漫长的时期。因此把人类和猿类作类比时就要三思而后行：如前所述，如果我们把地球上任何有生命的物种与地球上任何无生命的物种相对比，人类几乎与其他任何有生命物种都或多或少具有共同特征。我们不仅与大猩猩相似，而且与犀牛、鸵

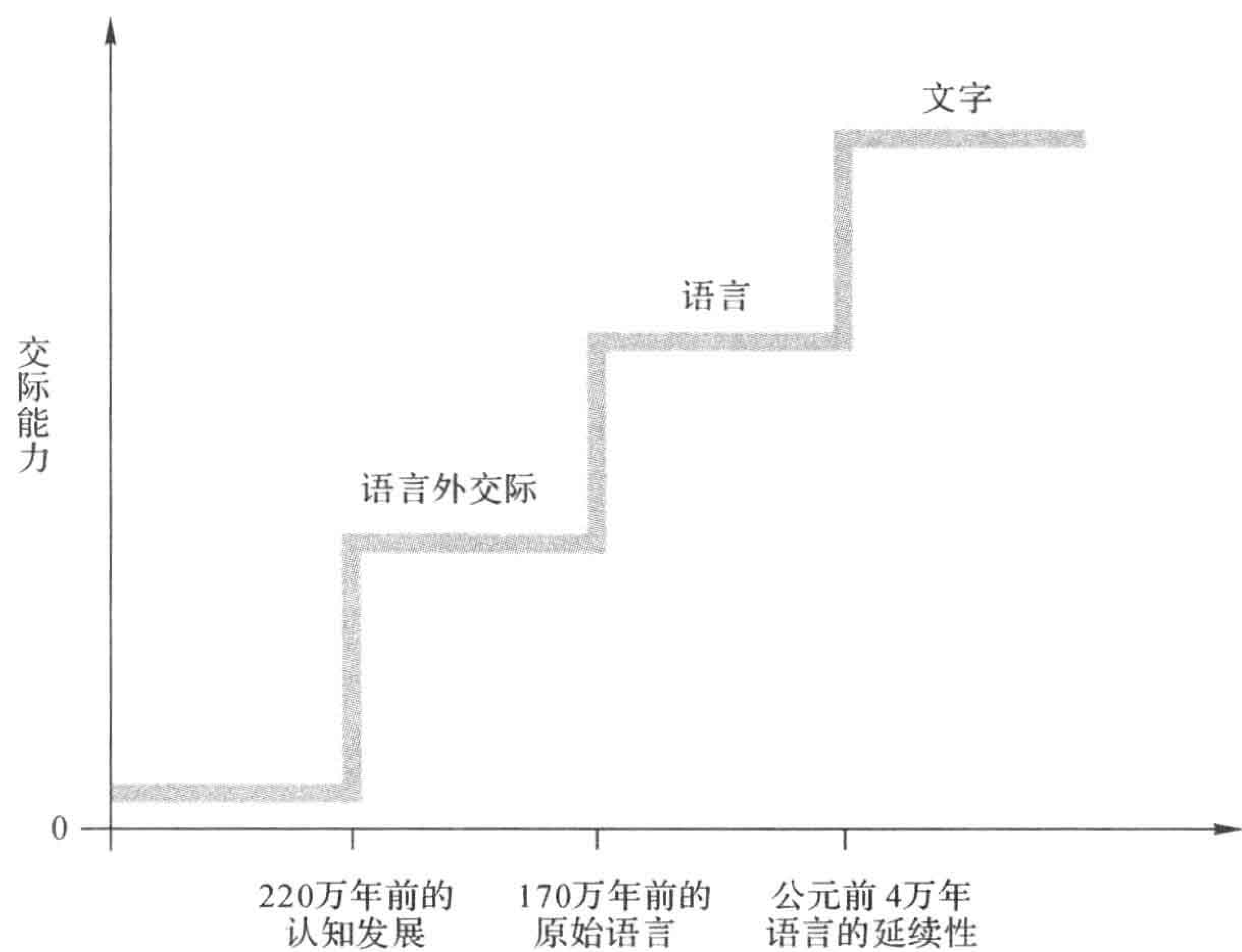


图 6.10　从动物到现代人在交际方面的三次质的飞跃。时间轴没有按比例标出

244 鸟和蝴蝶也相似;比起石头和北极星来,我们甚至与兰花或橡树都是近亲。

进化中的游戏　我所界定的行为游戏起源于何时呢?一个行为游戏基本结构的基础是**承诺类**言语行为。所谓承诺类言语行为,就是主体承诺要执行某行为,或者至少真诚地尝试实现该行为。行动者要能够执行某承诺行为,并且她的合作者能够使该行为有效,他们必须具备与时间打交道的交际能力,包括过去、现在和将来。

事实上,A 承诺在将来实施某行为,只要 B 承诺在更遥远的将来执行进一步的其他行为。比如,A 可能承诺为 B 制作一支矛,只要 B 承诺交给 A 用那个矛捕获的猎物的一部分。类似的交换可能真的发生过,要不然就无法解释人类在大约 50 万年前开始系统地生产捕猎工具和家用工具了。如果工匠们不能把制作的工具用来交换其他物品,他们也就不会有时间和机会建立这种原始工业了。

诚然,很多交易是在当前进行的,在“此时此刻”发生。A 给了 B 一支矛,B 反过来给 A 一些肉。但任何物物交换制度都要求主体能够想到并且处理时间移位(temporal dislocation)。第 1 章曾经提到,只有语言交际才能让说话人指称远离互动发生时空的其他时间和空间。因此,在言及行为游戏之前,我们必须等到符号性语言充分发展,而只有智人才掌握符号语言这种工具。

此外，为了构建某种难度的游戏，必须提前存在一种行动者可以参考的社会契约，以保证他们的承诺可以兑现。把人类紧密联系在一起的最早的社会契约只有有限的几种，涉及性行为、食物获取和保护幼小的后代。

从广义上讲，人类以相对稳定的夫妻关系来组织性行为。夫妻之间繁衍后代，男性为女性和后代提供补给，女性和后代则依赖男性提供的补给，女性要对男性保持忠诚。也就是说，男性不允许女性为其他人生儿育女，更不会抚养妻子与别人生出的孩子。女性对男性保持忠诚，男性养家，这样的日子需要持续 6～7 年的时间，直到孩子能够过上相对独立的生活。人属迫切希望将自己的基因延续下去，所以他们不会青睐不忠诚的女性和不会养家的男性。

245

即使在集体狩猎的直立人时代，紧密团结的集体也是不可缺少的。这种集体狩猎活动对长期的社会契约依赖程度较低。即便是大家同意合作几天，也可以组成一个团结的集体。最后，只有通过集体防卫才能保证村子和老弱病残的安全。然而这种集体防卫哪怕只持续几天的时间，也可以实现。相互交往能够增强互信，从而为长期的互信打下基础，进而维持集体的稳定。

除了上述三种类型，行为游戏的雏形还包括两个人之间单独的约定，较少涉及群体因素。但即便如此，群体因素是行为游戏背后的模型或保障。

6.2 交际能力的出现

我在本章开头指出，我们在研究处于发展期的系统时，很难区分能力(competence)和表现(performance)。事实上，如果由于相关的认知结构还未成熟，抽象的能力不能得以表现，我们很难确定它们到底是什么。如果一个正常的儿童到了 6 个月大还不会讲话，没有人会否认他具有语言能力，即使这需要等到几个月后才能得到验证。在这种情况下，这种表现上的系统性缺陷不能表明缺少某种能力，只能表明还未达到成熟阶段。

因此，能力(competence)不仅包括各种抽象的能力(capacities)，还应包括系统表现这些能力的**潜力**。即使某种能力(capacity)没有表现出来，它只要作为潜力而存在就可以构成系统的能力(competence)。一个健康的儿童即使从来没有学过游泳，只要他具有游泳的潜力，我们就认为他具有游泳的能力。无论系统的表现如何，并不影响他的能力。

某些交际能力需要其他结构的支持。比如，儿童要理解“欺骗”

(deceit),他必须掌握读心能力(a theory of mind),即,他必须能够赋予他人某种心智状态(例如,我知道钢笔放在抽屉里,我相信海伦并不知道),并且246 他还要有能够处理嵌套心理状态的工作记忆(比如,我相信海伦相信我知道钢笔放在哪里)。这两种能力(读心能力和拥有足够强大的工作记忆)的成熟都需要时间。也正是出于这个原因,18 个月大的儿童,甚至连最简单的欺骗都识别不了。

但是,我们不能说儿童不具备识别欺骗的交际能力:表现存在不足,因为能力(competence)所依赖的认知结构还没有起到其该起到的支持作用。严格说来,我们不能用“发展”(development)这个词来描述交际能力:交际能力是一个有或无的问题。所以我用**“出现”**(emergence)来讨论能力,而不讨论能力的“发展”。只要相关的认知结构成熟,如果能力存在,它就会逐渐表现出来。

能力和表现的区分可以在成人身上用共时的方法进行检测,而对儿童所做的实验就必须是历时的。也就是说,总体而言,对成年人而言,我们只需要知道在实验的时候他们能做什么和不能做什么就足够了;而对儿童而言,能力不仅包含他今天能做什么,还要知道他明天能做什么。

对儿童的语言习得,可以作如下预测:大约到 3 岁时,儿童就应该用语言外方式有效进行交际。3 岁的儿童已经完全掌握了语言,对儿童生活的方方面面产生了影响。然而,儿童从出生开始就具有了某种装置(device),可以随时激活,并选择儿童接触到的语言的具体特征。这说明语言习得根本上由基因决定。

布鲁纳(Bruner,1990)错误地假定前语言交际与语言之间存在延续关系。他认为交际的语用因素是语言习得的决定因素和前身。一些学者沿袭他的思路,试图找到直接证据证明语用学对句法学的重要作用。他们混淆了因果关系和时间上的前后关系,因而同皮亚杰一样,陷入了逻辑谬误的陷阱,难以自拔。

247 语用和句法异根异源,尽管它们的功能都是实现交际。交际作为一个目标,对语言使用和语言外交际赋予了同样的限制:这些限制有个人的、社会的和文化的。正是由于遵循相同的限定,所以两者自然表现出许多相同的结构,但两者不是源和流的关系。真正对二者起决定作用的是交际发生的环境。

我认为,前语言交际与语言之间并不是一种延续关系,它们是互相独立的两个系统。由于两者共同组成了同一语境下的情景化认知(situated cognition),它们具有一些相同的特征就不足为怪了。这些共同的特征不是证

明延续性，而是证明语言和体势语都实现同一交际功能：正是世界赋予了限制。

这与达尔文进化论的某些观点类似，达尔文称之为**趋同进化**（convergence evolution）。这个术语暗示，环境会对生活在其中的物种产生影响，所以这些不同的物种也会表现出相类似的形态特征，尽管这些特征不是从同一个祖先那里继承而来。比如，海豚和剑鱼有很多相同的特征：修长的身躯、有鳍，等等。这些相同之处并不能证明海豚是剑鱼的后代，也不能证明剑鱼是海豚的后代。这只能证明，海豚和剑鱼生活在水中，它们进化的环境限制了它们的身体形态。换言之，环境用同样的方式使属于不同物种（剑鱼属于鱼类，海豚属于哺乳动物）的两个动物具有相同的身体形态。

语言外能力和语言能力都需要中央处理机制的参与。两种方式在交际中的使用必然使二者产生互动，互相为了适应对方而发生改变。语言在交际中的使用使其重新踏上了语言外交际曾经走过的旧路。于是，语言外交际不可避免地对语言交际产生影响，两者之间的互相作用可以在语言交际的副语言特征那里得到证明。副语言特征实际上就是在语言交际的同时某种程度上运用非语言交际方式来表达情感语气。我们前文曾经提到，光靠语言形式很难表达情感，而语言外形式则是表达情感的理想载体。下面我们换一个角度来看待这个问题，语言交际也对语言外交际产生很大影响：任何事物一旦用语言词汇表达出来，事物就不是原来的事物了。 248

接下来我要阐释交际能力的两种表现方式（即语言交际和语言外交际）所共同具有的局限并指出它们的不同之处。

6.2.1 交际基元（primitives）

我在语言习得问题上的基本观点是：婴儿具有天生的语用能力，这种语用能力先于几个星期后出现的任何形式的结构性交际（structured communication）。语用能力首先以语言外的方式表现出来，然后才以语言方式展现。既然语言外交际和语言交际的目标相同，它们之间有很多相同点，但就结构而言，它们是互相独立的。

在第2章中，我引入了交际**基元**这个概念，指的是交际顺利运作必需的基本结构。下面我要论证交际基元在个体成长中的重要作用。说某物是一个元，意思是它在个体成长之前就存在，是系统（即主体）与生俱来的。只有这些结构得到无条件激活，像交际这样复杂的现象才能在最短的时间内在新生儿身上发生。

共同注意　交际的第一步在于同合作者建立心灵的连接，采取的方式

可以是顺从合作者的交际意向,或主动吸引他的注意。罗宾逊(Robson,1967)描述了1个月大的婴儿如何与成人用目光接触。不到2个月,他们就能够做到长时间保持目光接触,能坚持到交际顺利进行所需要的时长。

布鲁纳提出婴儿进入共同注意阶段是在大约3个月大的时候。行动者们要共享每一个交际步骤,共同注意阶段是必不可少的。布鲁纳主要研究3到18个月年龄段的儿童,他的第一个历时研究对象是乔纳森。直到乔纳森3个月大的时候,他的妈妈才开始让他认知周围空间的事物。如果乔纳森对呈现在眼前的物体视而不见,他的妈妈就会用呼唤语来引起他的注意。起初用到的呼唤语是她儿子的名字“乔纳森”。在孩子5个月大的时候,妈妈用到的呼唤语就会掺杂“Oh,look.”(“来,快看。”)、“See what I've done.”(“快看妈妈是怎么做的。”)等等话语,而且这些话语都是升调。吸引婴儿注意的不是话语本身,而是升调。

7个月大的婴儿能够理解这样的信号:这些信号显示他的母亲正在注意某事物,他也应该注意到这些事物。布鲁纳指出,这个时期的儿童已经对模糊指索词(undifferentiated deictics)有所敏感。与之相对应的能力是找出别人具体在注意什么事物。斯凯夫和布鲁纳(Scaife and Bruner,1975)对一组3个月到12个月大的儿童进行了录像,研究这个年龄段的儿童怎样根据别人的目光找到摆放在周围的物体。研究显示,在8到10个月年龄段,三分之二的儿童能够跟随实验人员的目光,改变自己的视线,而12个月大的儿童,百分之百都能做到。另外,12个月大的儿童能够顺着别人的视线寻找相关物体,如果没有找到,他们就再次回到别人视线,然后再次寻找物体。

249

这里主要强调的是,一方面,儿童可以自主地注意周围丰富多彩的世界;另一方面,儿童较早具备了搜寻别人共同注意的能力(1个月大的时候),并且能够利用共同注意能力(3个月大)。精神病学家丹尼尔·席格(Daniel Siegel,1999)指出,这些能力不仅有利于母子在智力方面进行磨合,也有利于他们在情感上保持一致。

交际性意向　如第2章所述,交际性意向具有循环性,因而很难把握和加以形式化。A意欲向B表达某事物当且仅当A不仅意欲让B认识到某事物,而且B要识别A有此种意向。那么,儿童是如何利用一种与意向相仿的心智状态来快速和高效地进行交际的呢?

首先我们来看一个事实,任何与新生儿打过交道或看到过别人与婴儿打交道的人都会对该事实深有体会。这个事实是,不管婴儿有何种行为,或压根就没有表现出任何行为,母亲总会赋予婴儿某种交际的意向,用自己的意向解读婴儿的每一个行为。婴儿处于这样一个环境中,他的任何动作都

被赋予意向。据我所知,这是激活先天能力的最好办法。

儿童会用一个单词代表一个完整的话语,这种**单词句**[①]整合了交际能力管辖下的语言因素和语言外因素,是一种高效的资源整合方式。到了1岁的时候,语言交际能够利用的资源更加丰富,可以融合表情和手势。在此之前,儿童已经通晓这些表情和手势的交际用途。用本书的术语来表述,我们可以说,单词句只用一个单词可以指称整个行为游戏。约翰·多伊(John 250 Dore,1975)用**原始言语行为**(primitive speech acts)来解释这种现象。原始言语行为是由一个单词组成的话语,在儿童1岁左右的时候出现,是言语行为的前身。实际上,上面提到的例子就是指示性言语行为和断言性言语行为的前身。为了生成符合规范的话语,儿童必须掌握词汇和句法,而他们的原始言语行为则很容易被成人理解。

托马塞洛(Tomasello,2008)总结了婴儿的成长过程,把他与灵长类进行比较。他指出,人类儿童与灵长类基本的区别在于儿童的互动是合作性的,而灵长类只会竞争性的互动。9到12个月大的儿童处于"**九个月革命**"(nine-month revolution)阶段,在这个阶段的儿童理解周围社交世界的能力突然增强。他们在以下三个方面特别擅长:灵活地捕捉成人的目光,充分利用成人进行社交性的指称,以及同成人一样使用某些物体(**模仿式学习**)。

这些合作性互动是涉及三方面(不再像9个月以前那样只涉及两方面)。这需要儿童协调自己与成人和外部世界物体的互动,建立了儿童、成人以及他们共同注意的事物的"指称三角"。科勒、贝基奥和巴拉(Colle,Becchio and Bara,2006)阐述了从双方(镜像神经)到三方(镜像神经核 Who 系统,参照6.3.1小节)过渡的神经机制。

儿童在大约1岁的时候:

a. 开始监控他人指向某物的意向状态,并愿意参与和保持参与涉及合作性注意的活动(joint attention activities);并且

b. 开始监控与自己的意向状态有关的他人意向状态,为从事真正的交际创造了前提条件。

信念共享　我们假设信念共享也是与生俱来的,做任何其他假设都会碰到2.2.2小节提到的困难:从根本上说,如果共享信念不是儿童天生具有的,而需要通过逻辑链进行推理才能得到,那么他只有等到12～13岁的时候才会互动和交际。因为只有这个年龄段的儿童,其认知资源,特别是工作记忆能力,才有能力处理复杂的嵌套运算(embedding)。 251

① 以一个字表示整句意思,如命令句"Go!"——译者注

读心能力　当今所有的发展心理学家都一致认为下面两种能力是与生俱来的:第一是把生物与无生命物体区分开来的能力;第二是识别他人的心智状态如信念、意愿和意向的能力。本小节我介绍约瑟夫·佩纳(Josef Perner,1991)所作的精彩研究。我将引用最权威的实验数据来为理论提供佐证,并且避免过于繁琐。

第一种实验研究思路被威默和佩纳(Wimmer and Perner,1983)称为**"虚假信念任务"**(false belief task)。这种实验的目标是探究儿童成长到几岁才能区分自己关于某事态的知识和别人关于同一事态的知识。被试儿童要求看一个场景,场景中一个叫麦卡锡的男孩在杯子里放了一块巧克力,然后离开。当麦卡锡离开的时候,另外一个小孩走了进来,把巧克力移到了另一个杯子。实验人员问被试儿童:当麦卡锡回来时,他会在哪个杯子里找巧克力。3 岁以下的儿童都错误地认为麦卡锡会从第二个杯子里找巧克力。只有 4 岁以上的儿童才会说麦卡锡会按照自己的想法从第一个杯子里找巧克力,尽管被试儿童自己知道巧克力是在第二个杯子里。

第二种实验思路被称为**"表征改变任务"**(representational change task)。实验人员首先向被试儿童展示一盒聪明豆巧克力,盒子里装满了五颜六色的聪明豆巧克力,然后问这些儿童盒子里装的是什么。当被试儿童回答是聪明豆巧克力时,实验人员打开盒子,里面装的是一支铅笔。实验人员然后问被试儿童两个问题:第一,假如过会儿另一个小朋友过来,他会认为盒子里装的是什么?第二,你自己认为小朋友打开之前盒子里装的是什么?实验结果依然是,3 岁以下的儿童都回答说他们自己和后来的小朋友都认为盒子里装的是铅笔。而 4 岁以上的儿童能够区分两种表征,正确地认为在最初的时候,他们自己和后来的小朋友都会认为盒子里装的是聪明豆巧克力。

当然,其他实验还有很多,但都万变不离其宗。实验结果都表明,3 岁到 5 岁的儿童认知会发生很大变化,他们能够正确辨别他人的心智状态,特别是与自己不同的信念。如果儿童没有读心能力,他就理解不了非标准的语言,如反语和欺骗性语言。这种读心能力对人类的交际能力至关重要,这是一种意在改变他人心智状态的意向性活动。

252

如果没有实验能够证明 3 岁以下的儿童具有读心能力,那么就很难解释在这个年龄段的儿童如何交际。提拉莎、博斯克和科勒(Tirassa,Bosco,and Colle,2006)提出了一种假设,认为从出生起,儿童就要经历一个特殊阶段,在这个阶段的儿童首先表现出仿佛他们的心智状态能被别人分享,继而立刻认识他们的心智状态不一定总被别人识别。这些儿童可能不是凭借完全

成熟的读心能力来和别人交际，而只是依靠与生俱来的和别人分享心智状态的能力。读心能力，是一种能够把自己的心智状态与别人的心智状态区别开来的能力，在儿童发展的后期才获得。

合作　在人类的先天能力研究方面，托马塞洛（Tomasello，2009）关于合作的研究带来了前所未有的转变，也引起了一片争议。他针对儿童和大猩猩合作能力的研究主要关注两种现象：

利他主义（altruism）　个体牺牲自我，成全他人；

协作（collaboration）　多个个体为了共同利益共同努力。

我们合作的本性根源于种系发生史，个体不需要被传授或学习即可具有。与同伴合作是我们的本能和天性，不需要任何理由。

语境依赖性　儿童所处的特殊环境的文化和社会规范需要通过学习才能获得，可以是直接学习或间接学习，儿童自打出生之日起就开始了这样的学习，他们学习与周围的人（父母或爷爷奶奶）互动。

参加行为游戏是儿童学习文化的一种间接方法。家庭和社会的交往能够保证儿童有能力与其周围环境互动。5～6岁的儿童开始接受公共教育，也开始正式学习集体文化。每种文化都有自己的教育机构，负责培养未来的社会成员，直到他们度过青春期。

253

博斯克、布恰雷利和巴拉（Bosco，Bucciarelli and Bara，2004）从个体发展角度出发，对影响说话人交际意向重构的语境进行了分类。语境的界定涉及很多因素，依据具体的交际情景，有的因素很重要，有的不那么重要。语境是交际者构建的动态实体，沿着不同的维度和根据不同的相关性，呈动态变化。

语境取决于三个因素：物理环境、社会环境和心智世界。由于认知语用学已经考虑到了主体的心智因素（信念、情感和动机），我们的研究更多关注物理世界和社会世界。在物理世界，我们主要考虑的范畴有：**可及性**、**空间**和**时间**。关于社会世界，我们主要考察：**话语**、**话步**（move）和**地位**。如此分类的实证基础是，与不同范畴相关的不同语境需要合作者对行动者的行为表现赋予不同的交际意义。对72个3～7岁的被试研究表明，对不同年龄段的儿童而言，不同的语境范畴在重构说话人的交际意向时发挥不同的作用。

6.2.2　儿童如何理解交际行为

在都灵大学的认知科学中心，我和我的同事们莫妮卡·布恰雷利、弗朗西斯卡·博斯克和利维亚·科勒（Monica Bucciarelli，Francesca Bosco，and Livia Colle）以连贯的个体发展视角研究语言交际和语言外交际。我们的研究目标有：

1. 同时研究语言交际和语言外交际,将两者纳入统一的理论框架之内。

2. 建立一条基线,并以此为基础比较语言和语言外能力的异常表现(abnormal performance)。

异常儿童由于大脑病理的不同,在交际行为的生成和理解方面表现出不同的缺陷。外伤性损伤导致的衰退也是如此:头部受伤儿童、脑水肿、局灶性脑损害以及自闭症等(Bara,Bosco,and Bucciarelli,1999)。但问题的关
254 键在于如果我们不知道正常个体发展是怎样的,就不会知道缺陷是什么。

下面介绍一种综合方法。布恰雷利、科勒和巴拉(Bucciarelli,Colle,and Bara,2003)指出,语用现象理解的心智表征的复杂程度由三个因素决定(参见图 6.11)。

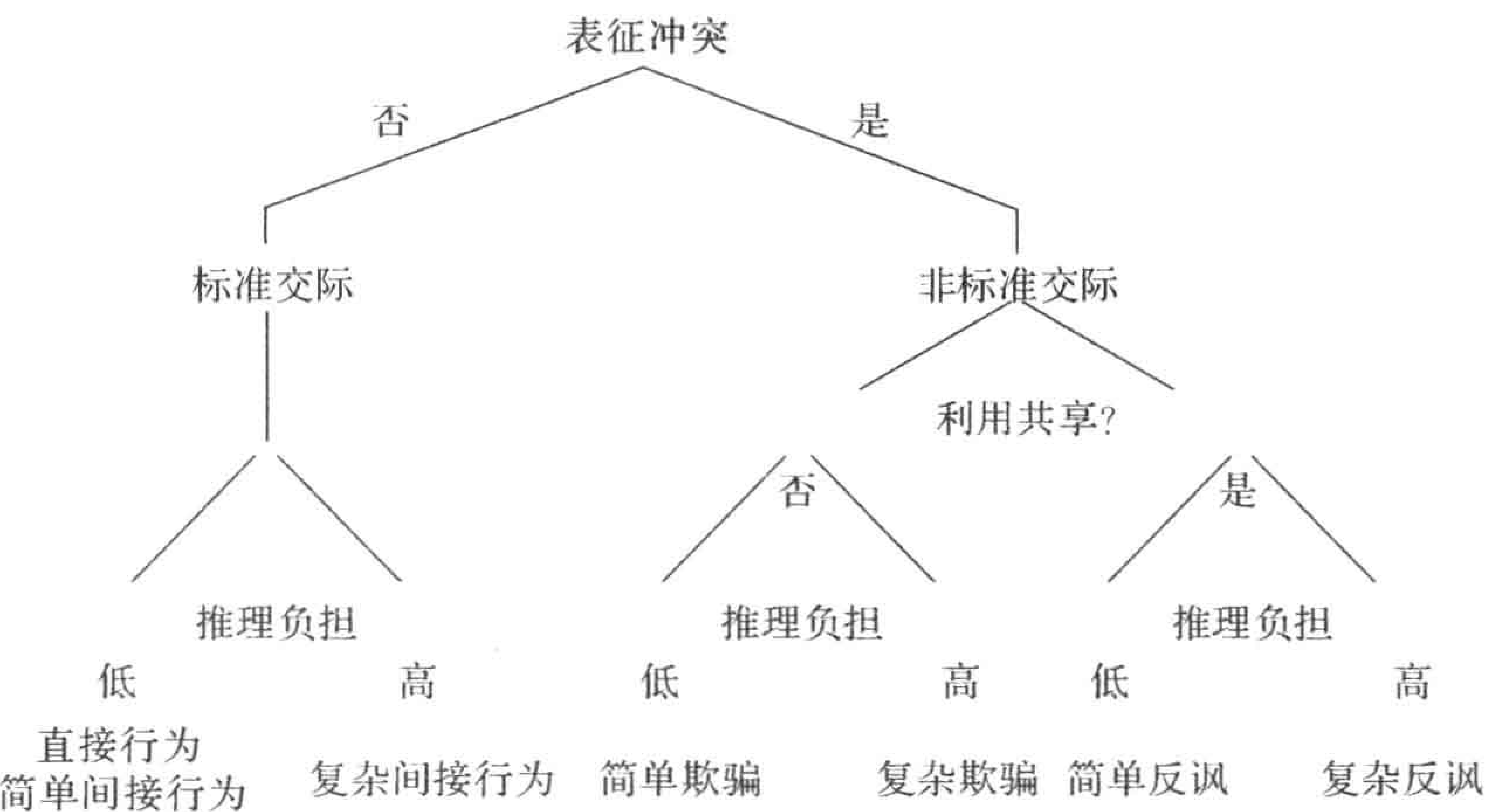


图 6.11 语用现象理解难度的影响因素(摘自 Bucciarelli,Colle and Bara 2003)

1. 冲突的表征

这里的表征涉及两层意义:实际的交际意义和行动者脑中的私人意义,这两种意义有时存在冲突。如果没有冲突,就是标准的交际;如果有冲突,就是非标准交际。

直接交际行为、常规间接交际行为和非常规间接交际行为都属于标准交际,即,行动者的信念和交际意向与她的言语相一致。就心智表征而言,合作者只需将行动者的话语视为有效的行为游戏。非标准交际行为(如反讽和欺骗话语)就不然,它所涉及的心智表征更加复杂(详见下文)。可以预
255 测,标准现象比非标准现象更难处理。

2. 共享信念被利用的表征

表征也可能涉及两种信念:行动者实际表达的信念和行动者与合作者共享的信念,如果这两种信念之间出现较大反差比没有反差更难处理。

在理解欺骗话语时,观察者需要认识到行动者实际表达的心智状态与行动者内心的状态之间存在反差。要理解反讽,除了认识到反差外,观察者还需要认识到实际表达的心智状态与交际双方共享的知识之间呈现的反差。理解行动者的话语所激活的表征(*p*)和共享知识(*non-p*)之间的巨大反差使得儿童很难理解反讽话语。只要我们关注的是简单的语用现象,欺骗性话语比反讽更容易理解。

3. 推理负荷

简单交际行为和复杂交际行为的重要区分标准涉及推理链的长短。

在标准交际中,这也是衡量下面两种交际行为难度的标准:直接和简单的间接行为 vs. 复杂的间接行为。在非标准交际中,这个标准也可以衡量以下两种交际行为的难度:简单和复杂的欺骗性行为 vs. 简单和复杂的反讽行为。在我们的实验中,我们只考察各种简单的语用现象,还有一些复杂的间接现象,即行动者的信念和交际意图与其所言不一致。因此,合作者需要建立推理链来获得行动者在行为游戏中的动作。换言之,复杂的间接现象比简单的间接现象更难理解。其他所有的交际行为(欺骗、反讽等)也是如此:简单的行为总是比复杂的行为容易理解。

有 160 个儿童参与了实验。他们根据年龄被分为 4 个小组,每个小组的男女比例相等:2.6,3.6,4.6,6。一半的被试被随机分到了语言组,另一半分到非语言对照组。整体的结果如图 6.12 所示。

实验的数据整体证实了我们的理论预测。在**同一个通路**(modalities)内,标准交际比非标准交际更容易理解,语言组和非语言对照组皆是如此。同样,无论是语言组还是非语言对照组,直接交际行为与简单的间接交际行为理解难度大致持平,两者都比简单的欺骗行为更容易理解,而简单欺骗行为比简单的反讽更容易理解。最后,直接的、简单的间接交际行为比复杂的间接交际行为更容易理解。 256

整体而言,结果显示,某个语用现象无论是通过语言手段表现出来还是通过语言外方式表现出来,都具有相同的难度系数。**跨通路**(cross-modalities)的结果还表明,语言组和语言外组的儿童表现无异,无论是跨通路现象,还是标准或非标准现象,抑或是单独研究某种现象。但反讽例外,特别

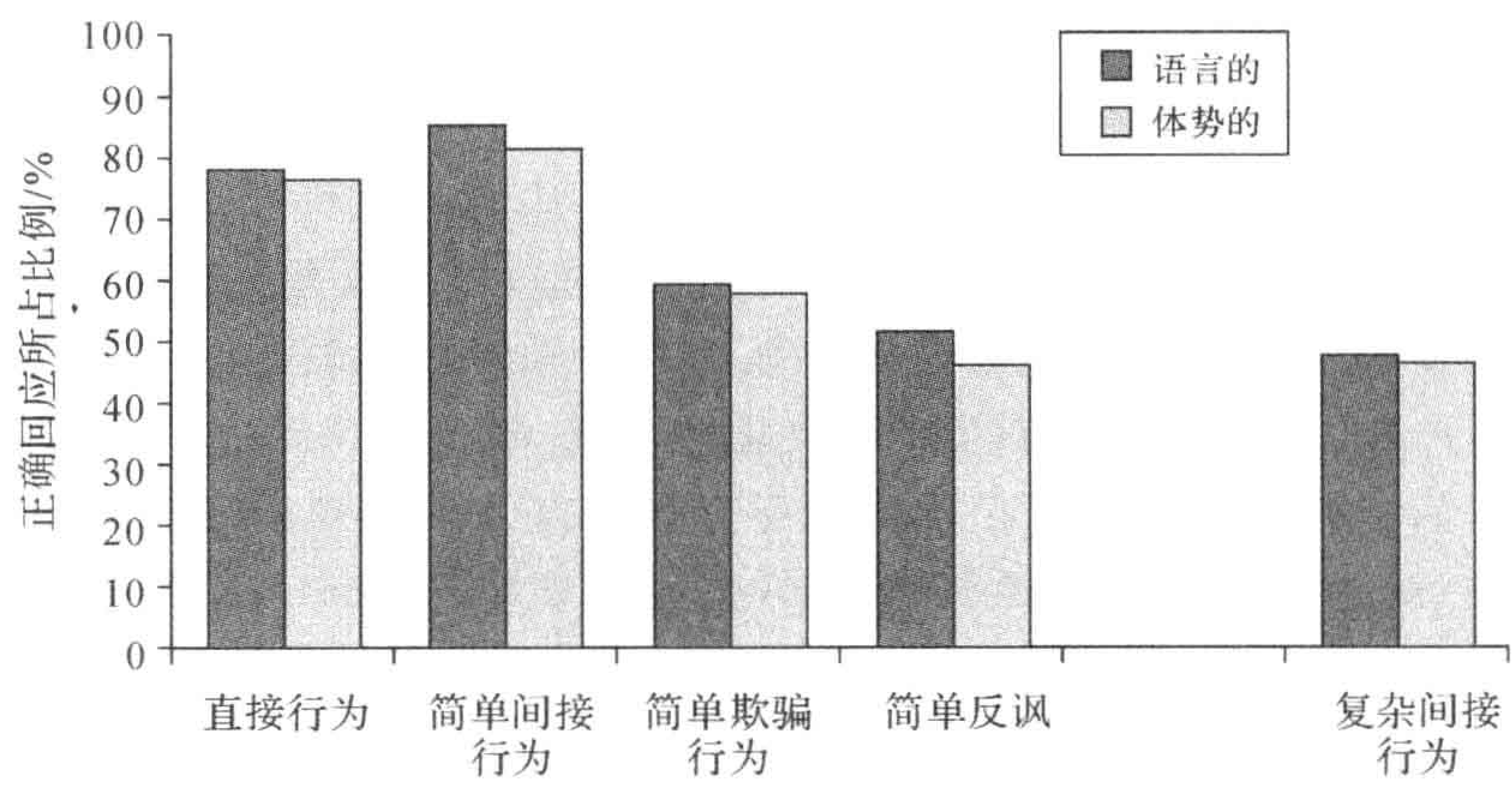


图 6.12 在语言情景和语言外情景下,2.6～6 岁儿童正确回答问题的整体比例示意(摘自:Bucciarelli,Colle and Bara,2003)

是对 6 岁儿童而言,他们在理解简单反讽的时候,通过语言表现出来的反讽比通过体势语表现出来的反讽更好理解。

6.2.3 从原会话到会话

在研究会话能力的时候,我们假定为了研究严格意义上的交际,儿童必须具备上文提到的所有基元(primitives)。但是在儿童具备这些能力**之前**又是一番什么状态呢?

父母和儿童在儿童出生的最初几个星期就形成了一种比较固定的互动模式,这对亲子双方都很重要。类似这样的原会话(protoconversation)包括目光接触、体势语和有声交际,特别是在洋溢着深情的场合。下面是一些读者耳熟能详的经典例子:

257

> 儿童注视目前,发出声音;母亲作出回应。
> 儿童面露微笑,母亲对儿童讲话、做出微笑动作、或者大笑。
> 父亲抚摸儿童,儿童微笑或发出声音。

行为研究者克洛因·特里沃森(Colwyn Trevarthen,1977)指出,这些最初的互动**没有特殊目的**,而仅仅是为了建立主体间性(intersubjectivity)。儿童表现出的是天生的交际意愿,这种意愿和母亲的交际意愿一同扮演了一场交际游戏,仿佛儿童真的在向大人传递某种意义。任何在母亲引导下发出的声音都会引起母亲的注意和回应:“说的真好! 怎么了,亲爱的宝贝? 你想说什么? 真的吗,我的小宝贝?”这些应答对儿童学会语言是非常有帮助的。

在经历了几个星期的原会话以后,开始进入“小孩语言”(baby talk)阶

段,即用小孩式的讲话方式进行会话。当成人和儿童说话的时候,会使用一些特殊的语言,他们感到这些语言会促进他们与儿童的良好互动。学界主要关注两种儿童语言:母子互动使用的语言称为**“母亲语”**(motherese);父亲对儿童使用的语言称为**“父亲语”**(fatherese)。关于亲子语言方面的专门研究,请参考 Wells and Robinson(1982)。

母亲语和父亲语有何不同,学者们的研究结果意见不一。导致差异的因素与儿童的性别也有很大关系。无论是父亲还是母亲,对男孩和女孩的说话方式是不一样的。但最重要的还是整体环境因素。父母会不时根据各自的角色,调整自己的行为,在不同角色间作出平衡。父母扮演的社会角色不同,一旦条件允许,他们就会立刻扮演自己相应的角色。特别是父亲、母亲和孩子三方都在场时,父母更加注意自己的身份。当母亲单独和孩子在一起的时候,她的语言就不会总是特别具有慈母特征;反之亦然,当父亲单独和孩子在一起的时候,他也不会只讲严父式的语言。

关于儿童语言最有意思的不是父母的语言变化,而是儿童与儿童之间的语言变化。儿童也会根据语境的不同变化自己的语言,生成一种特殊的母亲语(一种**“儿童语”**(childese)(Feldmann,私下交流获知))。的确,在这 258 种语境下,儿童表现出很强的语用能力,超乎其父母的想象。总之,儿童表现出一种“语码转换”能力,让自己的语言符合语境,选择切合语境的语言变体(Hymes,1971)。

当儿童与成人互动的时候,他们会快速迎合成人的需要,适应成人对他们实施的态度:老师、监护人或其他。到了 5～6 岁,儿童就完全掌握了如何做到切合语境,能够完美地扮演谈话者赋予他们的语境角色。角色扮演的能力在儿童很小的时候就形成了,并且在做游戏的时候得到锻炼(Nelson,1996)。2 岁大的儿童可以给自己的毛绒动物喂食,小木马受伤时会为它们包扎,布娃娃把自己身上弄湿也会遭到儿童的训斥。到 3～5 岁的时候,儿童和同龄玩伴会玩一些角色扮演的游戏,模仿现实生活中或想象中人物的行为和心智状态:他们会扮演医生、老师、妈妈、兽医和动物。就像演员一样,儿童会全神贯注扮演自己选择的角色,学习模仿别人,并且在游戏中尝试扮演多个角色。

当我的女儿海伦 5 岁大的时候,她喜欢和我一起玩一个“唠叨的妈妈”的游戏。只要遇到合适的机会,她会逢场作戏,开始重复我们曾经对她的唠叨(“快去整理房间。”,“你洗手了吗?”),有时候也会学我妻子对我的唠叨(“别忘了锁门!”)。最终,妻子没有讲过的唠叨也被他们发明出来了,并且完全符合语境(“你真是个傻瓜:你连自己的扣子都没扣好!”)。这个游戏是我 7

岁的女儿西蒙娜发明的,后来被她 30 个月大的妹妹海伦学会了,她们乐此不疲,也让我感到迫切希望摆脱那些条条框框的规矩。这个家庭中的经历让我从现象学的角度感受颇深,研究人员在实验室里也见证了类似的经历:儿童不仅是儿童,他们只不过在故意装作自己是儿童。

成人如果把正常的 4 岁儿童看作是不守规矩的淘气鬼,这只能让孩子们更加抵触成人的教导,因为儿童也有自尊心。如果我们不用命令的语气强迫儿童遵守规矩,他们就会以同样得体的行为来对待我们。我们要时刻记住,**"是"**(being)一个儿童与**"表现得像"**(acting like)一个儿童之间有本质不同:聪明的孩子从出生的第一年起就对此心知肚明。 259

6.3 神经语用学

本小节采用一个新术语是为了让读者注意这个领域。虽然这个领域的地位还未得到巩固,但它具有重要的方法论意义:该领域关注交际的心智过程与专司这些过程的脑区之间的关系。该方面的研究处于初始阶段,本身只讨论各种脑损伤的数据,既包含弥漫性损害也有局灶性损害,特别关注交际的损伤(Bara and Tirassa,2000)。

我的第一个方法论假设是,认知是一个生物结构,因此我坚持认为判断一个交际理论是否有效,要看它是否能找到对应的体现交际的脑区。也就是说,要阐明人们在交际时,哪部分脑区处于激活状态;或者反过来说,根据脑损伤的区域,我们能够预测会发生何种交际缺陷。大脑研究手段的不断更新动摇了早期神经心理学的先驱们提出的一个观点:语言是布洛卡区和韦尼克区的特权。尽管如此,他们提出的基本事实是不容否认的。正常情况下,语言位于优势手的对侧脑区,比如优势手是右手的人,他们的语言位于左半脑。但是,如我们把注意的焦点从语言转移到交际,下面这个事实就不会让我们吃惊:左右半球大脑都有服务语言的区域。

与乔姆斯基的句法模块论和语义学的语义模块论不同,不存在一个专司语用的大脑模块。语用学是研究语言在语境中使用的学科,这个定义牵涉到如此多的要素(语言要素、为了具体目的而使用语言所涉及的要素、语境变化等),以至于我们找不到专司语用能力的具体脑区。

哲学家阿萨·喀什尔(Asa Kasher,1991)分析了语用与模块之间的关系。他的前提假设是语言依赖两种不同的语用能力:第一种只与语言有关,专门处理言语行为的生成和理解;第二种与语言无关,专门处理一般的认知 260

结构,比如有意向的行为。与语言有关的语用能力是分析性的(analytical),代表我们基本的语用知识,所以被用来处理基本的言语行为,如断言、提问和命令。这由一组模块加以实现,而这些模块不包括福多指出的那些特征,如意识的隐晦性(the opaqueness of consciousness)等。

相反,中央语用能力是综合性的(synthetic),其所含的知识不只限于语言知识,也不只是用来处理"以言行事"(这是套用奥斯汀的术语)的规则系统,中央语用能力建立在广义的认知基础之上,对处理非基本言语行为具有极其重要的作用,比如间接言语行为、隐喻和反讽等。喀什尔提出,构成语言语用能力的模块位于左半脑,而右半脑主管非语言语用能力。

喀什尔认为语言具有更重要的地位。我在本小节的剩余部分,阐述认知语用学的观点,即,语用能力在语言和体势语之间平均分布。

根据我给出的定义,交际过程可以分为两个部分:一个是**中心部分**(central part),在该部分中,推理过程的发生或者需要把行为游戏当作交际行为,或者在游戏中生成交际行为;另一个是**边缘部分**(peripheral part),输入和输出过程在这里发生,并且由处理传入的感知细胞和负责输出的动力神经细胞承担。语用能力(一组抽象的能力)由中央语用能力负责处理,而语用表现(再加上系统在行为中表现出来的各种能力)则由中心过程(比如推理)和边缘过程(比如体势的感知和言语的生成)负责处理。

中央语用过程(central pragmatic processes)极有可能分布于脑皮层的绝大部分,因为它包括一系列能力,下面逐一介绍。行动者必须从一个内部的生理、情感和认知状态生成一个开始人际游戏的动机。继而,她必须针对合作者表现出的交际行为作出相应调整:合作者必须通过推理理解对方的心智意愿;他必须权衡合作者玩游戏的提议和他自己本身的生理、情感以及认知状态,他这样做的目的是为了找到参与游戏的动力,或者是为了对最初的游戏提议进行商榷。最后,他也必须针对合作者的交际行为作相应调整。 261

值得注意的是,要研究语言在语境下的使用,上面提到的过程是不可或缺的。因此,就不能说每一个功能都位于一个具体的脑区,因为所有的认知活动都会受到这些过程的影响。很显然,思维、记忆、愿望和动机不可能局限在专门的脑区。同样,中央语用过程也不会遭受选择性破坏,因为如果事实真是如此,那么这种破坏将非常严重,主体将意识不到自身的存在:他将会失去思维和记忆能力,也不会有意愿和感情。

边缘语用过程与感知和动力通道相连,用来处理语言交际或语言外交际。边缘语用过程与中央语用过程不同,它们可以位于具体的脑神经网络,分别与语言皮层区和动力皮层区相连。边缘语用过程依靠精确的输入和输

出网路,因而可能遭受选择性损伤。遭受边缘性损伤后,语用能力不会减弱,而在交际中的表现会出现具体的缺陷,但也只限于语言或体势的生成或理解。

语用学理论通常是分析性的,在本学科内部提出。神经科学特别是神经心理学对心智—大脑损伤的研究提供了自然的实证检验平台。众所周知,认知功能的疾病能够为生理学带来启示,但就交际而言,基于病理的研究策略是必不可少的,因为在以健康的成年人为对象进行的语用学实验,其实验设计异常复杂。

不同的神经心理或药理疾病以对交际表现的影响也不尽相同,取决于何种认知子系统遭到损伤以及损伤的方式。不同的交际理论对子系统的性质以及子系统之间的关系作了不同的描述,也对子系统衰亡的方式作了不同的预测。这些理论可以互相比较,也可以证伪。对个体的发展也可以作同样分析,也很有必要对患有基因或受外伤儿童的交际能力进行研究。

262

在这种研究中,神经科学和语用学发挥不同的作用,前者依附后者:只要交际理论足够强大,实验人员只需准确描述他们想要研究的具体神经症状,并预测其对病人行为的影响即可。神经心理学会获得更加具体的回报:可以发现以理论为驱动描述病人交际技能的变化及其原因。这些研究反过来会加深我们对多种疾病的研究,特别是症状包括交际行为缺陷的疾病。语用疾病领域的**临床语用学**(clinical pragmatics)在这方面已经取得了相当有趣的成果(Cummings,2008)。

我和我的同事们也曾沿着这个方向做过一些研究。但仍然有大量的工作需要做:我们仅仅测试了有限的几类被试,包括创伤性脑损伤病人(Bara, Tirassa, and Zettin, 1997; Bara, Cutica, and Tirassa, 2001; Curtica, Bucciarelli, and Bara, 2006)、老年痴呆症患者(Bara, Bucciarelli, and Geminiani, 1999)、神经心理异常的儿童(Bara, Bosco, and Bucciarelli, 1999)、患孤独症儿童(Bucciarelli, Colle, and Bara, 2003)。我们的研究目标有两个:第一,找出每一类被试面临的困难有何基本趋势;第二,根据找出来的趋势,为几种简单的语用现象排序,并深入探讨每种神经心理损伤如何影响交际。从这些研究中,我们的发现与图 6.12 显示的基本一致。原则上,不同的差异都归因于不同的神经损伤造成的具体缺陷。

对脑损伤病人的语用能力进行评估是有价值的,因为进一步揭示具体的交际缺陷,无论是对相关理论的深化还是对临床治疗都至关重要。交际缺陷在传统上被解释为语言缺陷,但近年来,临床研究强调对病人进行综合评估,努力描绘出他们日常交际的完整图景(如 Holland, 1991; Penn,

1999)。

我们研究小组建立了一个新的评估测验组系，称作"交际的评估测验组系"，英文简写为"ABaCo"(Assessment Battery for Communication)。这种评估方法涵盖了多种语用现象和交际通路，是一种对交际中的各种能力进行评估的有效方法(Sacco et al.，2008)。ABaCo包括五个等级：语言的、语言外的、副语言的、语境的和会话的；它同时包含多种语用现象，比如欺骗、反讽、社会适切性、格赖斯准则等，共计190个条目。ABaCo的基本理念是建立一个新的临床工具，这是一个新的起点，沿着这个方向我们可以完整地理解不同脑损伤导致的语用缺陷。 263

我们曾经在一项研究中使用ABaCo研究创伤性脑损伤(TBI)病人的语用表现(Angeleri et al.，2008)。TBI病人是一类有趣的研究对象，通过对他们的研究，我们发现了一系列交际障碍，光靠语言缺陷说无法解释。在研究中，我们准确记录了这些病人的交际障碍，作出的发现超出了TBI中一般语用缺陷理论的解释范围。具体而言，我们发现，尽管病人的理解能力损坏，他们的语言理解能力依然存在；另一方面，他们在借助语言外通路理解欺骗和反讽方面的表现不如控制组的被试；与理解能力形成鲜明对比的是，无论是语言通路还是语言外通路，他们的生成能力比正常人都要差。此外，我们发现，病人的心智表征调控会大大影响他们的表现，因为随着语用现象难度的加大，对处理嵌套心智表征的要求越高：标准交际行为的生成和理解比欺骗的生成和理解要容易些，反讽的生成和理解最难。

TBI病人也表现出处理副语言特征方面的障碍，他们会忽略通过语言外通路(比如面部表情或韵律)表达的情感意义。我们发现，TBI病人很难理解微妙的对会话准则的违反，比如，他们对别人违反格赖斯准则就不敏感；而且，他们在处理简单的或肤浅的话题方面表现出色，但他们会在整个会话过程中抓住同一个话题不放。

对TBI病人的临床研究取得的成果五花八门，因此我们的研究结果不能代表整个临床病人。虽然如此，我们的研究是对此类病人的语用表现进行的第一次尝试，目的是为了具体刻画出当前理论所假设的交际障碍。

为了加深对心智与大脑关系的理解，接下来我详细讨论一个认知语用学的关键议题：交际意向的实证研究。 264

6.3.1 大脑如何理解意向

莫罗·阿顿扎托(Mauro Adenzato)、克里斯蒂娜·贝基奥(Cristina Becchio)和我在我们的认知科学研究中心一起对意向组成部分识别的神经

通路展开了专门研究。贝基奥、阿顿扎托和巴拉(Beccchio, Adenzoto and Bara, 2006)认为,意向的理解涉及三个基本方面:意向识别、主体赋予和目标表征(图 6.13)。

识别	主体赋予	目标表征
什么?	谁?	为什么?
从行为的观察中识别意向,并且区分不同类型的动力意向	把意向赋予实施主体,区分自我和他者	识别意向行为的目标

图 6.13 意向的理解过程(引自 Becchio, Adenzato, and Bara, 2006)

意向识别

越来越多的实证研究表明,对他人意向的识别机制与自己的动力意向机制相同,至少是部分相同(Frith, 2002)。其基本观点是,我们执行某动作时所激活的脑区和我们观察别人执行同一动作时激活的脑区是同一部分脑区。

20 世纪 90 年代中期,人们在猴子的腹外侧运动前皮层找到了一组特殊的动力神经,称为 F5 区,直接从生理学角度证明了动作实施与动作感知之间存在直接匹配(Rizzolatii et al., 1996)。出乎意料的是,动力功能研究显示,F5 区不仅包含纯动力神经元,而且当一只猴子观察其他猴子或看到实验人员做出相似的动作时,F5 区的神经元也会激活。这些神经元称为**镜像神经元**。

杰克森和迪西地(Jackson and Decety, 2004)曾经注意到,动作执行与动作感知之间呈现的系统对应可以合理解释我们如何识别他人的意向性行为,基本原理就是把所见动作的视觉表征同我们自己对同一动作的动力表征进行直接匹配。也就是说,同一动力表征既可以用来对自己的动作意向进行内部表征,也可以用来识别他人的动作意向。

265

赋予意向

主体在正常条件下都能够正确识别他人的动作意向,这说明很有必要找出表征辨别的具体因果过程。这就需要搞清楚主体是谁,即一个专们控制动作意向赋予的**"谁"系统**("who" system)(Georgieff and Jeannerod, 1998)。

人们提出了许多神经机制来解释这样一个系统的运作机制。其中一个理论认为,这种机制的关键是检测身体活动发出的信号,即把生成动作时的控制信号与执行动作时发出的信号进行比较。有足够的证据显示,顶叶前极皮层和脑岛是这种机制的重要组成部分,它们专门负责感知身体动作的

空间性(Jackson and Decety,2004)。

目标表征:区分个体目标与社会目标

我们讨论了意向的识别和赋予,两者都支持塞尔提出的"动作中意向"(intention-in-action),即动作的心智和因果成分。动作中意向是主体采取行动的原因。应当注意的是,动作中意向仅仅是身体行为的原因,而不是动作效应的原因。动作产生何种效应,其原因要考虑到控制整个动作大方向的自始至终不变的(前期)前期意向。

动作中意向代表了动作执行过程中需要满足的条件,而前期意向是提前决定的,代表了事件链末端的目标状态。如果说动作是"心智与世界的有意向的因果互动"(Searle,1983),那么**前期**意向就是互动的导火索,它在动作开始之前就预兆了动作的**终极目标。**

同一主体的同一行为可能实现不同的**目标**(aim):从动作中意向转换到前期意向能够扩展时间跨度,这样我们就能通过主体的动作推知其目标。意向的这个特征决定了意向的**模式**(mode),拉伊莫·托梅拉(Raimo Tuomela,2002)称之为"意向—目标—意向"(intention-aim-interntion)。假设约翰点燃了一只蜡烛,他这么做的原因可能是停电了而他想读书,也可能因为他正为和玛丽的约会制造浪漫氛围,还可能是因为他在庆祝美国独立日。在第一种情况下,约翰的行为追求的是纯粹个人目标,行为的动力来自"**个体意向**"(I-mode intention);在最后一种情形下,点燃蜡烛的行为满足共享的"**集体意向**"(we-attitude)(Tuomela,2002)。在两种情况下,动作和动作的执行者不变,变化的是意向的"模式":"个体意向"涉及主体个人的私人态度和私人行为,而"集体意向"把主体当作群体的成员。约翰计划和玛丽约会的例子代表中间状态:尽管约翰的行动不是出于社会目的,他的目的是为了将来的社会性互动。 266

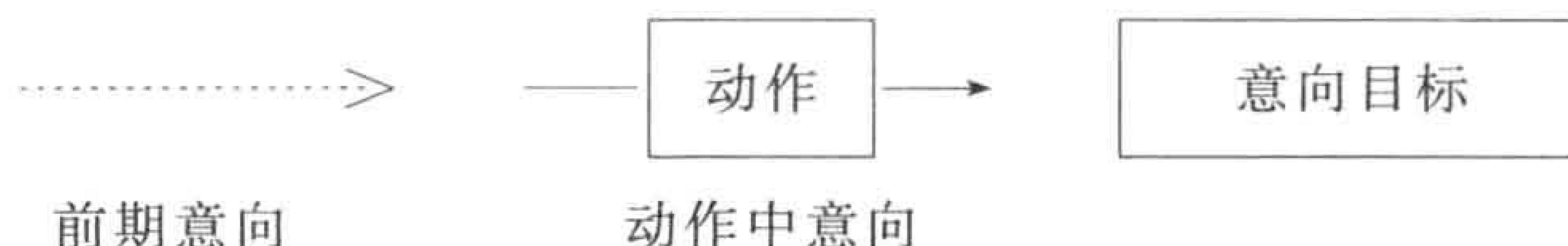


图 6.14 动作、动作中意向、前期意向和意向目标的关系。箭头代表时间和因果关系。(引自 Becchio,Adenzato and Bara,2006)

亨里克·沃尔特(Henrik Walter)、莫罗·阿顿扎托(Mauro Adenzato)、安吉拉·西拉米德拉(Angela Ciaramidaro)、伊万·恩里奇(Ivan Enrici)和我开始了一系列的大脑成像实验,力图区分个体目标意向和社会目标意向。第一个 fMRI 实验要求被试看漫画讲故事(Walter et al.,2004)。被试的任务是从三幅图片中选出一幅,作为最符合逻辑的故事结尾。故事的内容分

为不涉及任何意向的纯客观事件(风吹起球,打碎了几个瓶子)和包含意向的事件。而且,涉及意向的漫画分别对应前面提到的三种情况:单个主体的意向性行为(更换坏掉的灯泡,以取光读书);两个个体各自采取独立的行为(一个主体搭建狗舍,另一个主体搭建帐篷);两个主体通过使用具有交际意义的体势语进行社会互动(一个主体指着一只瓶子,让另一个主体递过来)。

我们得到的结果很有趣,实验发现,在社会互动条件下,神经活跃明显增强。当看到两个主体在交流时,内侧前额叶皮质的活跃程度大幅增强,特别在旁扣带回皮层前部区域。该结果证实了那个广为接受的观点,即前额叶皮质(MPFC)是依靠观察意向性行为来解释和预测同类行为的主要脑区(Amodio and Frith,2006; Frith and Frith,2006)。然而,丽贝卡·萨克斯(Rebecca Saxe,2006)指出,右侧颞顶联合区(TPJ)在赋予心智状态方面起着更加具体的作用。沃尔特等人(Walter 2004)在单个主体行为和双主体独立行为情况下都未发现明显的神经激活,这说明神经激活不仅仅是依靠故事中的意向内容和主体个数。事实上,旁扣带回皮层前部的激活要求必须有两个正在进行社会互动的主体。

267

在第一个实验中,社会互动都涉及两个交际主体。交际意向本质上具有社会性,因为交际意向需要考虑到别人,并以此采取相应行为。个体意向可以由孤立的个人实现,与此不同的是,交际意向只发生在社会互动过程中。认知语用学认为,交际意向代表一种"特殊"的社会意向,不仅包含传达意义的意向,而且包含第一层意向被听话人识别的意向。因此,我们的实验结果就需要回答这样一个问题:旁扣带回皮层激活在多大程度上归因于具体的交际互动?即,不含交际意向的社会互动也会产生相同的旁扣带回皮层激活吗?

我们在第二个 fMRI 实验里(Walter et al.,2004)引入了第四类情况:**前瞻性社会意向性**(prospective social intentionality)指的是单个个体的意向,他的个体行为服务于后续的社会互动(比如,约翰正在为和玛丽度过一个浪漫的夜晚而忙着做准备)。这个实验的原理是,如果旁扣带回皮层前部的激活是由于两个主体的互动导致(或者更具体地说由两个人的交际导致),在前瞻性社会意向性条件下,就不会产生激活。相反,如果激活需要依赖某主体追求的社会性目标,我们仍可以观察到旁扣带回皮层前部的激活。

根据实验的结果,我们提出了动态意向性网络模型,包括四个区域(前叶楔、左 TPJ、右 TPJ 和 MPFC)。该模型能够解释不同意向的主要区别:首先,他们意图实现的目标有本质不同(个人的或社会的);其次,社会互动的时间维度不同:交际性意向是正在进行的,而前瞻性社会意向是将来的。虽

268

然这两个区分并不全面，但是它们包含了人类互动的最有趣的情况（Pacherie 2006）。我们的结果进一步证实了 MPFC 和右 TPJ 的重要作用，同时也表明意向不同，这些区域的激活情况也呈现差异。右 TPJ 和前叶楔对加工前期意向必不可少，左 TPJ 和旁扣带回皮层前部专门负责理解社会意向。具体而言，社会意向中只有一部分才会激活左 TPJ，即那些具有递归性并发生在当前的交际性意向（Ciaramidaro et al.，2007；见图 6.15）。

加拉格尔等（Gallagher et al.，2002）针对有关竞争性互动做了 PET 实验。他们的发现与我们对合作性社会互动的结果一样，都发现了旁扣带回皮层前部的激活。

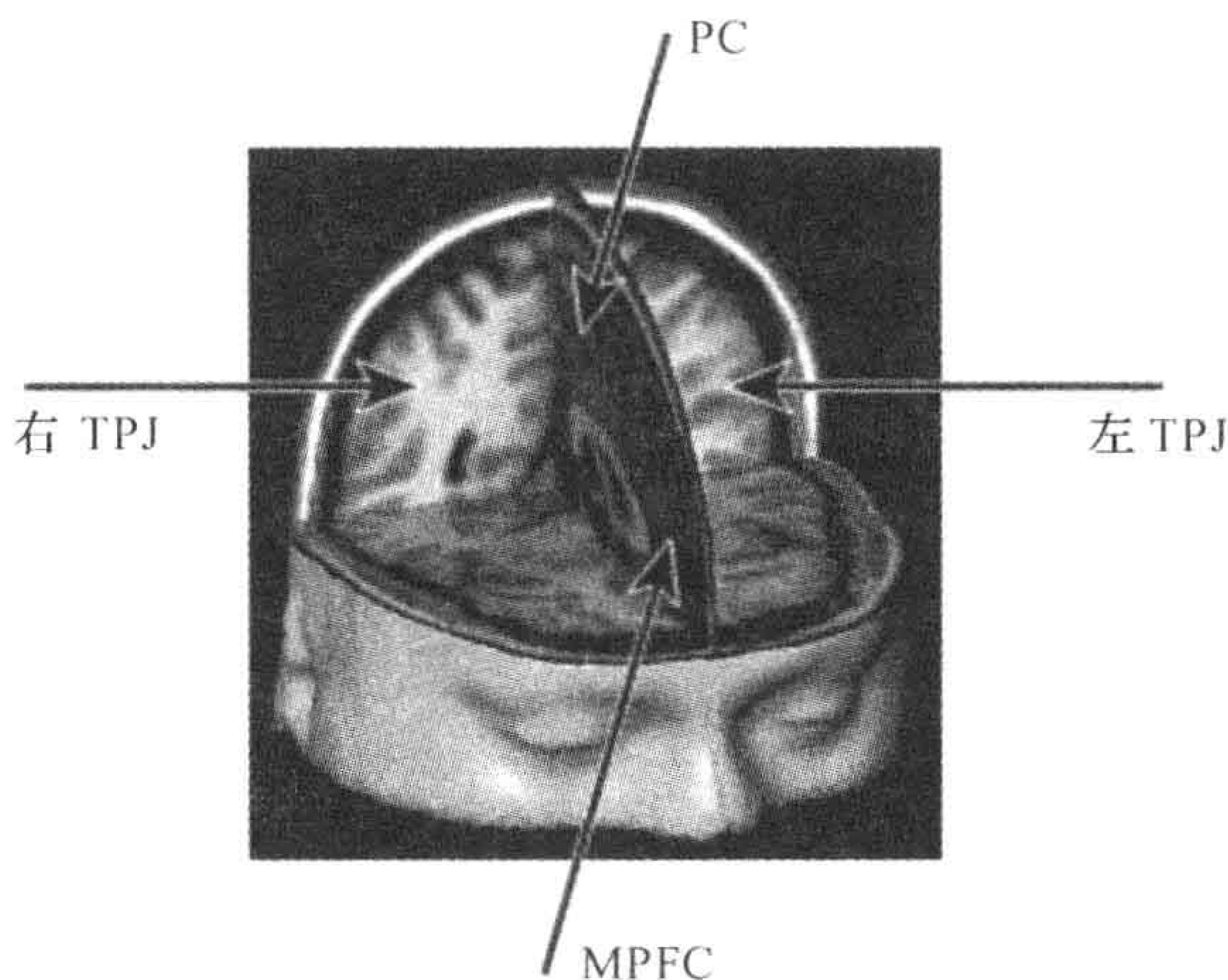


图 6.15　意向性网络，包括左、右颞顶联合区（TPJ）、楔前叶（PC）和旁扣带回皮层前部（aPCC），位于内侧前额叶皮质（MPFC）。该意向网络根据意向的性质的不同，会呈现不同的激活模式：意向的理解只需要 PC 和右 TPJ。而对于“未来共享”的社会性意向（潜在的社会意向）的理解则需要用到右 TPJ、PC 和 aPCC。最后，对递归的、当前共享的社会意向（交际意向）的理解用到所有四个脑区，包括左 TPJ。

269

在临床研究领域，偏执型精神分裂症患者在意向理解时表现出一种偏强意向模式，而自闭症患者则表现出偏弱意向模式（Walter et al.，2009）。总之，这些对意向网络的研究都是在认知语用学的理论引导下进行的。与以前的研究相比，我们的研究（例如 Walter et al.，2004）的有趣之处在于开辟了目标意向和社会意向的实验研究之路。我们发现，无论何种互动类型（合作性 vs. 竞争性）、何种时间（当前的 vs. 将来的），以及何种通路（直接参与 vs. 通过观察），旁扣带回皮层前部在表征社会目标时都会被激活。参见图 6.16。

互动类型	主体数量	互动模态	互动时间
合作还是竞争	单个主体(预想) 还是多个主体(实际)	直接参与还是局外观察	现在还是将来

图 6.16 旁扣带回皮层前部:激活条件。它位于前额皮质(引自 Becchio, Adenzato and Bara, 2006)

还有一个有待研究的问题是,给一个行为赋予交际意义会不会影响行为的运动特征,即行为本身在动力层面的执行。我们在一系列研究中考察了交际意向对行为的影响(Sartori et al., 2009)。在第一个实验中,要求被试伸手去拿一个物品,抓住物品,然后要求被试或者直接将物品提起来(个体行为),或者用提起物品的方式向合作者传递一个意义(交际行为)。三维运动分析系统记录下了动作的执行情况,分析结果表明,动作容易受到交际意向的影响。尽管物品相同,执行交际意向任务时的动作和执行个体行为的动作,它们的动力学特征呈现明显差异。

270 我们的研究显示行为的动力是受交际意向影响的:具有交际的意向会改变动作的参数。因此,同样一个动作(比如伸手抓球),根据承载的是交际意向还是个体意向,会以不同的方式执行。据此,在执行交际意向时,被试在抓物品时手会张开很大,这表明当实验任务要求用物品向别人传达交际意义时,被试在手指合并的时候需要更多的时间来推知抓取物品是小心翼翼的。

综上所述,交际性意向有如下要求:

a. 总是在与合作者的交际互动的语境中发生;
b. 是显性的,希望被同合作者别;
c. 它们的实现恰恰就是依靠它们被合作者识别。

我们的实验满足以上要求,首次在行为动力的层面上考察了交际意向的影响。特别值得一提的是,主要动力参数的改变正好符合以下事实:交际行为的计划与合作者的识别相适应。我们的第二个实验获得了更多的证据,实验增设了一个控制条件:现场设置一个蒙住双眼的合作者。实验证明,控制条件的增加足以消除"交际"影响。

这个实验将来可以这样进行下去:以动力信息为基础,尝试区分交际行为和个人行为。当我们观察别人执行动作时,我们是利用动力信息来获得他们的意向吗?动力线索能够足以让我们区分承载交际意向的行为和承载个人意向的行为吗?如果要做到既提供动力信息,又不暴露行动者的身材和结构,**光点刺激信号**(point-light technique)是最好的方法。光点方法是通

过有限的视觉信息来表示人类运动的一种方法。有了这种方法，可以用有限的几个光点表示身体活动，光点表示人运动时的关键的关节。尽管表现效果相比较真人运动有点失真，这些光点信息也足以让我们识别出某种动作和同一动作的不同变化，也能识别人的轮廓、性别、年龄甚至情感状态。 271

为了研究如何以视觉运动信息为基础感知同伴的交际意向，我们创建了首个光点交际互动库（**交际互动数据库**，Manera，Schouten，Becchio，Bara，and Verfaillie，2010）。交际互动数据库包含 20 个交际互动，由一男一女参与。为了尽可能真实再现动作的运行，我们结合了运动捕捉技术和动画软件。对于每个动作，我们提供了含 4 个不同视角的电影文件，以及含有光点的三维空间坐标的文本文件，这样用户就可以自由创建自己的版本。数据库包含实现不同社会目标的不同行为，还包含大量的非常规交际体势语。我们收集的用来测试刺激信息可识别性的常模性数据（normative data）表明，对大多数行为刺激而言，光点展示的信息足以让我们识别一个行为是否是交际性的，也能让我们识别出行动者实施了何种具体的体势语。全套的刺激数据可以从网址 www. psychonomic. org/archive/和 http://ppw. kuleuven. be/labexppsy/lepSite. rescources/CID. rar 下载。

马内拉等（Manera et al. ，2010）收集的测评刺激信号识别性的常模性数据，以及萨尔托里等人（Sartori et al. ，2009）的研究结果共同表明，对于大多数行为刺激来说，关于身体活动的视觉信息确实足以让我们清晰地识别某行为是否是交际性的，凭借这些信息，我们也能认识到行动者发出的具体的交际性体势语。这些研究成果与社会认知的动力理论一起，初步证明了动力系统确实参与了交际意向的理解（Decety and Sommerville，2003；Jacob and Jeannerod，2005）。

认知科学正在经历一场巨变，无论巨变的结果如何，都会改变人们提出何种科学问题以及在何种框架下提出问题。把认知看成是数字计算机软件的观点正在失去领地，取而代之的是这样是一种观点：认知是大脑功能涌现出来的特征。同时，随着传统计算哲学和传统研究方法的日益衰落，心理学与生物学的结合日益密切，特别是与进化论、动力系统理论（以 Maturana 和 Varela（1980）为代表）以及神经科学的结合。此外，人们越来越倾向于把认知看作是管控生物体和世界互动的控制系统，而不再将其视为专管抽象符号运算的理性机制。这种认识上的转变使一些原本被忽视的问题（比如发展问题、社会问题和临床问题）变成人们关注的焦点。只要神经心理学和语用学发展得足够充分，就能在这种转型中发挥重要作用。 272

最后需要说明一点，我们应该用从情景化（即以互动为中心并对语境有

敏感性)宏观过程方面研究认知和大脑问题,这种方法应该取代传统研究方法,后者人为地孤立出一些微观过程。我相信,是时候抛弃这种切割的方法了,它主要用于信息加工心理学,后来被用于构建理论和实证的微观世界。一旦科学研究的对象集中到关注活生生的人所面临的问题,神经科学无疑会作出不可估量的成果。

我设想的图景已经非常清晰了。交际本身很有趣,它也是人类在物理和社会世界生活的有趣部分。而且,我们在研究交际问题时也要参考认知科学关注的问题。神经科学在这些问题的提出和解决方面大有用武之地。对认知和大脑的进一步研究可以让我们更深入和全面地了解人类本性。

6.4 沉　默

沉默是被人们忽视但很重要的一方面。我们首先区分三种类型的沉默:

非交际性沉默　沉默的人自己都没意识到她在和别人互动,因此她没有任何要交际的意向。

非交际性沉默的一个例子是旅伴茫然地看向窗外,陷入沉思,或者在冥想,对周围的人视而不见。

非故意的、有意识的沉默　一个人在某种情景下,找不到合适的词来表

273

达自己的意思,就会出现这种沉默。谈话者当然可以从另一个人的沉默推出一些意思,但不能认为这就是那个人要公开传递的意思。

这种沉默可以表示为难或困窘,当一个人什么也不能做,好像暂时出现了心理问题,比如胆小的人,被别人吓呆的人,或者陷入爱河不能自拔的人。

有意的交际性沉默　行动者在互动现场语境下和共享知识基础上,利用这种沉默公开地、清楚地向她的谈话者传递一个信息。

这种明显的沉默的例子是忏悔,就像文学作品或电影中经常见到的赎罪者。表示不愿意回答问题的沉默或不愿意继续谈话的沉默也属于这种类型。

还有一种更有趣、更具体的沉默类型。这种类型既不等同于交际,也不与交际对立,而是交际实现的方式。它同言语行为的关系好比是帆布和绘画的关系:它是一个必要的补充。

西方文化不能容忍会话中的沉默,千方百计地填补会话空白,甚至不惜使用莫名其妙的信息。试想一下当你同互不相识的人同时乘坐电梯时,又

无话可说，这时西方人就感觉有些小尴尬。在这种情况下，假如两个陌生人中的一个特别受不了沉默，于是他装模作样、不惜一切代价地喋喋不休，此时，小尴尬就会变成大尴尬。

这样的行为因文化而异，有的文化以沉默为尊，这就是很好的证明。确实，在一个对沉默持与我们不同态度的文化里，懂得何时沉默、何时发话非常重要，其重要性不亚于懂得什么该说、什么不该说。

比如，美洲土著的沉默观与西方文化迥异。对他们而言，除非有重要的事情要说，否则最好是保持沉默。人类学家基思·百索(Keith Basso，1970)研究了美洲土著阿帕切族(纳瓦伙族印第安人和苏族印第安人也是如此)**在何种情景下保持沉默**。这些情景包括： 274

> 见到陌生人时，不管他们是不是阿帕切族：根据常理，如果陌生人首先开口讲话，那么你就可以推知他不是真正的美洲土著；
>
> 求偶时：两个订婚的未婚夫妻只有经历几个月的接触，变得熟悉以后，才能随意开口谈话。
>
> 亲属之间久别重逢之时；
>
> 生气的时候：如果某个人怒吼，阿帕切的文化规定正确的应对方法就是保持沉默；
>
> 在道德上遭受痛苦，特别是当失去亲人时；
>
> 巫术治病时：只有巫师可以讲话，病人和围观的人都必须保持沉默。

上述情景不仅允许沉默，而且是强制性的。在西方文化中，如果碰到上述情景，我们的应对方法完全相反。因此，西方人与美洲土著交谈时就会遭遇尴尬。西方人会根据他们的文化习惯，在说话中穿插一段停顿时间让对方回应。而美洲土著的习俗要求预留更长的时间间隔以免无端打断发话人，于是西方发话人发现对方很不合作，为避免尴尬，他就继续说话。如此一来，美洲土著就更难找到说话的时机。到头来，美洲土著认为西方人说话啰嗦，侵犯了他的隐私；而西方人则认为美洲土著三缄其口，很不友好，似乎无话可说。

我在此无意贬低西方文化。在我看来，我们对沉默的不容忍让我们忽略了这种互动中最有力的模式：沉默中突然出现的言语会让言语更加震撼和富有表现力。交际行为如果能与周围环境鲜明区分开来，交际就会获得最大的效率。在会话中穿插沉默就是这样一种制造鲜明对照的方法。

我们已经习惯了周围环境中的噪音，噪音一旦停止我们就会感觉不适

应,比如我们突然发现周围没有了车辆的声音,或者电视、音响突然停止了工作。但沉默才是我们自然的环境,话语不是。如果我们的周围一片沉默,我们就不需要通过大声说话或重复的方式来凸显话语。没有沉默就没有交275 际——沉默是金。

参考文献

Aiello, L. C. , and R. I. M. Dunbar. 1993. Neocortex size, group size, and the evolution of language. *Current Anthropology* 34: 184-193.

Airenti, G. , B. G. Bara, and M. Colombetti. 1984. Planning and understanding speech acts by interpersonal games. In *Computational Models of Natural Language Processing*, ed. B. G. Bara and G. Guida. Amsterdam: Elsevier, 9-31.

Airenti, G. , B. G. Bara, and M. Colombetti. 1993a. Conversation and behavior games in the pragmatics of dialogue. *Cognitive Science* 17(2): 197-256.

Airenti, G. , B. G. Bara, and M. Colombetti. 1993b. Failures, exploitations and deceits in communication. *Journal of Pragmatics* 20: 303-326.

Alighieri, D. 1309-1321. *Divina Commedia*. *Inferno canto XXXIII*. Translated as *The Divine Comedy*. Cambridge, MA: The Harvard Classics, Harvard, 1909-1914.

Angeleri, R. , F. M. Bosco, M. Zettin, K. Sacco, L. Colle, and B. G. Bara. 2008. Communicative impairment in traumatic brain injury: A complete pragmatic assessment. *Brain and Language* 107: 229-245.

Amodio, D. M. , and C. D. Frith. 2006. Meeting of minds: The medial frontal cortex and social cognition. *Nature Reviews*. *Neuroscience* 7: 268-277.

Atkinson, J. M. , and P. Drew. 1979. *Order in Court*. Atlantic Highlands, NJ: Oxford Socio-Legal Studies.

Attardo, S. 1997. The semantic foundations of cognitive theories of humor. *Humor: International Journal of Humor Research* 10 (4): 399-420.

Austin, J. L. 1962. *How to Do Things with Words*. Oxford: Oxford University Press.

Bara, B. G. 1995. *Cognitive Science: A Developmental Approach to the Simulation of the Mind*. Hove: Psychology Press.

Bara, B. G. 2003. *Il sogno della permanenza: L' evoluzione della scrittura e del numero*. Turin: Bollati Boringhieri.

Bara, B. G., F. M. Bosco, and M. Bucciarelli. 1999. Developmental pragmatics in normal and abnormal children. *Brain and Language* 68: 507-528.

Bara, B. G., M. Bucciarelli, and G. C. Geminiani. 1999. Development and decay of extra-linguistic communication. *Brain and Cognition* 43: 1-3.

Bara, B. G., M. Bucciarelli, and P. N. Johnson-Laird. 1995. The development of syllogistic reasoning. *American Journal of Experimental Psychology* 108 (2): 157-193.

Bara, B. G., M. Bucciarelli, and V. Lombardo. 2001. Model theory of deduction: A unifi ed computational approach. *Cognitive Science* 25: 839-901.

Bara, B. G., I. Cutica, and M. Tirassa. 2001. Neuropragmatics: Extralinguistic communication after closed head injury. *Brain and Language* 77: 72-94.

Bara, B. G., and M. Tirassa. 1999. A mentalist framework for linguistic and extralinguistic communication. In *Proceedings of the 3rd European Conference on Cognitive Science*, ed. S. Bagnara. Rome: Istituto di Psicologia del Consiglio Nazionale delle Ricerche, 185-190.

Bara, B. G., and M. Tirassa. 2000. Neuropragmatics: Brain and communication. *Brain and Language* 71: 10-14.

Bara, B. G., M. Tirassa, and M. Zettin. 1997. Neuropragmatics: Neuropsychological constraints on formal theories of dialogue. *Brain and Language* 59: 7-49.

Barkow, J. H., L. Cosmides, and J. Tooby, eds. 1992. *The Adapted Mind: Evolutionary Psychology and the Generation of Culture*. Oxford: Oxford University Press.

Basso, K. 1970. To give up words: Silence in a Western Apache culture. *Southwestern Journal of Anthropology* 26: 213-230.

Bates, E., A. Thal, and J. S. Janowsky. 1992. Early language development and its neural correlates. In *Handbook of Neuropsychology*, ed. I. Rapin and S. Segalowitz. Volume 7: *Child Neuropsychology*. Amsterdam: Elsevier, 69-110.

Bateson, G. 1956. The message This is play. In *Group Processes: Transactions of the Second Conference*, ed. B. Schaffner. New York: Josiah Macy Jr. Foundation.

Bateson, G. 1972. *Steps to an Ecology of Mind*. New York: Chandler.

Bateson, G. 1979. *Mind and Nature: A Necessary Unity*. New York: Ballantine.

Becchio, C., M. Adenzato, and B. G. Bara. 2006. How the brain understands intention. Different neural circuits identify the componential features of motor and prior intentions. *Consciousness and Cognition* 15: 64-74.

Berne, E. 1964. *Games People Play*. New York: Grove Press.

Berne, E. 1970. *Sex in Human Loving*. New York: Simon and Schuster.

Berry, J. W., Y. H. Poortinga, and J. Pandey. 1997. *Handbook of Cross-Cultural Psychology*. Boston: Allyn and Bacon.

Bickerton, D. 1981. *Roots of Language*. Ann Arbor, MI: Karoma.

Bickerton, D. 1990. *Language and Species*. Chicago: University of Chicago Press.

Boesch, C., and H. Boesch-Ackermann. 1991. Dim forest, bright chimps. *Natural History* 9: 50-57.

Bok, S. 1978. *Lying: Moral Choices in Public and Private Life*. New York: Pantheon.

Bosco, F. M., M. Bucciarelli, and B. G. Bara. 2004. The fundamental context categories in understanding communicative intention. *Journal of Pragmatics* 36: 467-488.

Bosco, F. M., M. Bucciarelli, and B. G. Bara. 2006. Recognition and repair of communicative failures: A developmental perspective. *Journal of Pragmatics* 38(9): 1398-1429.

Bosco, F. M., R. Angeleri, L. Colle, K. Sacco, and B. G. Bara. Forthcoming. Communicative abilities in children: An assessment through different phenomena and expressive means.

Bowlby, J. 1973. *Attachment and Loss, II: Separation: Anxiety and Anger*. London: Hogarth Press.

Bowlby, J. 1988. *A Secure Base*. London: Routledge.

Bradshaw, J. L. 1997. *Human Evolution: A Neuropsychological Perspective*. Hove: Psychology Press.

Bratman, M. E. 1990. What is intention? In *Intentions in Communication*, ed. P. R. Cohen, J. Morgan, and M. E. Pollack. Cambridge, MA: MIT Press, 15-31.

Bridgman, P. W. 1927. *The Logic of Modern Physics*. New York: Macmillan.

Britten, R. J. 2002. Divergence between samples of chimpanzee and human DNA sequences is 5%, counting indels. *Proceedings of the National Academy of Sciences* 99: 13633-13635.

Brown, P., and S. C. Levinson. 1987. *Politeness: Some Universals in Language Use*. Cambridge: Cambridge University Press.

Bruner, J. S. 1983. *Child's Talk: Learning to Use Language*. New York: Norton.

Bruner, J. S. 1990. *Acts of Meaning*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Bucciarelli, M., L. Colle, and G. B. Bara. 2003. How children comprehend speech acts and communicative gestures. *Journal of Pragmatics* 35(2): 207-241.

Burling, R. 1993. Primate calls, human language, and nonverbal communication. *Current Anthropology* 34(1): 25-53.

Caesar, G. J. 58-52 B. C. *De bello Gallico*. Translated as *The Gallic War*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1917.

Carassa, A., and M. Colombetti. 2009. Joint meaning. *Journal of Pragmatics* 41: 1837-1854.

Carlson, L. 1962. *Dialogue Games*. Dordrecht: Reidel.

Cheney, D. L., and R. M. Seyfarth. 1990. *How Monkeys See the World: Inside the Mind of Another Species*. Chicago: Chicago University Press.

Chomsky, N. 1957. *Syntactic Structure*. The Hague: Mouton.

Christiansen, M. H., and S. Kirby. 2003. *Language Evolution*. Oxford: Oxford University Press.

Ciaramidaro, A., M. Adenzato, I. Enrici, S. Erk, L. Pia, B. G. Bara, and H. Walter. 2007. The intentional network: How the brain reads varieties of intentions. *Neuropsychologia* 45: 3105-3133.

Clark, A. 1997. *Being There: Putting Brain, Body, and World Together Again*. Cambridge, MA: MIT Press.

Clark, H. H. 1992. *Arenas of Language Use*. Chicago: University of Chicago Press and Center for the Study of Language and Information.

Clark, H. H. 1996. *Using Language*. Cambridge: Cambridge University Press.

Clavell, J. 1975. *Shogun: A Novel of Japan*. New York: Dell.

Cohen, P. R., and H. Levesque. 1990a. Persistence, intention, and commitment. In *Intentions in Communication*, ed. P. R. Cohen, J. Morgan, and M. E. Pollack. Cambridge, MA: MIT Press, 33-69.

Cohen, P. R., and H. Levesque. 1990b. Rational interactions as the basis for communication. In *Intentions in Communication*, ed. P. R. Cohen, J. Morgan, and M. E. Pollack. Cambridge, MA: MIT Press, 221-255.

Colle, L., C. Becchio, and B. G. Bara. 2008. The non-problem of other minds: A neuro-developmental perspective on shared intentionality. *Human Development* 51: 336-348.

Colombetti, M. 1993. Formal semantics for mutual belief. *Artifi cial Intelligence* 62(2): 341-353.

Colombetti, M. 1999. A modal logic of intentional communication. *Mathematical Social Sciences* 38: 171-196.

Conan Doyle, A. 1887. A study in scarlet. *Beeton's Christmas Annual*.

Corballis, M. C. 2002. *From Hand to Mouth: The Origins of Language*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Crelin, E. S. 1987. *The Human Vocal Tract: Anatomy, Function, Development, and Evolution*. New York: Vantage.

Cummings, L. 2008. *Clinical Linguistics*. Edinburgh: Edinburgh University Press.

Cutica, I., M. Bucciarelli, and B. G. Bara. 2006. Neuropragmatics: Extralinguistic pragmatic ability is better preserved in left-hemisphere-damaged patients than in right-hemisphere-damaged patients. *Brain and Language* 98: 12-25.

Davidson, I. 1991. The archaelogy of language origins: A review. *Antiquity* 65: 39-48.

Davidson, I. 2003. The archaeological evidence of language origins: States of the art. In *Language Evolution*, ed. M. H. Christiansen and S. Kirby. Oxford: Oxford

University Press, 140-157.

Deacon, T. W. 1997. *The Symbolic Species: The Co-evolution of Language and the Brain*. New York: Norton.

Decety, J., and J. A. Sommerville. 2003. Shared representations between self and other: A social cognitive neuroscience view. *Trends in Cognitive Science* 7: 527-533.

Defoe, D. 1719. *Robinson Crusoe*. London: Taylor.

Del Giudice, M., R. Angeleri, and V. Manera. 2009. The juvenile transition: A developmental switch point in human life history. *Developmental Review* 29: 1-31.

Deshimaru, Taisen, ed. 1977. *Textes sacr s du Zen*. Paris: Editions Seghers.

Dessalles, J.-L. 2007. *Why We Talk: The Evolutionary Origins of Language*. Oxford: Oxford University Press.

de Waal, F. B. M. 1988. The communicative repertoire of captive bonobos (Pan paniscus), compared to that of chimpanzees. *Behavior* 106: 183-251.

Donald, M. 1991. *Origins of the Modern Mind: Three Stages in the Evolution of Culture and Cognition*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Dore, J. 1975. Holophrases, speech acts, and language universals. *Journal of Child Language* 2: 21-40.

Dostoyevsky, F. M. 1866 [1964]. *The Gambler*. New York: Bantam Books. (Originally published in Russian).

Dumas, A. 1844. *Les Trois Mousquetaires*. Translated as *The Three Musketeers*. London: Routledge, 1853.

Dumas, A. 1846. *Le Comte de Monte-Cristo*. Translated as *The Count of Monte Cristo*. London: Chapman and Hall, 1946.

Dunbar, R. I. M. 1991. Functional signifi cance of social grooming in primates. *Folia Primatologica* 57: 121-131.

Dunbar, R. I. M. 1993. Coevolution of neocortical size, group size and language in humans. *Behavioral and Brain Sciences* 16: 681-735.

Dunbar, R. I. M. 1996. *Grooming, Gossip, and the Evolution of Language*. London: Faber and Faber.

Duranti, A. 1997. *Linguistic Anthropology*. Cambridge: Cambridge University Press.

Elman, J. L., E. A. Bates, M. H. Johnson, A. Karmiloff-Smith, D. Parisi, and K. Plunkett. 1996. *Rethinking Innateness: A Connectionist Perspective on Development*. Cambridge, MA: MIT Press.

Erickson, M. E. 1982. *My Voice Will Go with You*. Ed. S. Rosen. New York: Norton.

Falk, D. 1987. Hominid paleoneurology. *Annual Review of Anthropology* 16: 13-30.

Fagin, R., and J. Y. Halpern. 1987. Belief, awareness, and limited reasoning. *Artifi cial Intelligence* 34: 39-76.

Flaubert, G. 1856 [1950]. *Madame Bovary*. London: Penguin. (Originally published in

French).

Flaubert, G. 1863 [1977]. *Salammb*. London: Penguin. (Originally published in French).

Fodor, J. 1983. *The Modularity of the Mind: An Essay on Faculty Psychology*. Cambridge, MA: MIT Press.

Francik, E. P., and H. H. Clark. 1985. How to make requests that overcome obstacles to compliance. *Journal of Memory and Language* 24: 560-568.

Freud, S. 1899. *Die Traumdeutung*. Translated as *The interpretation of dreams*. In *Standard Edition of the Complete Psychological Works*, vols. 4-5. London: Hogarth Press, 1953/1974.

Freud, S. 1901. *Zur Psychopathologie des Alltagslebens*. Translated as *The Psychopathology of Everyday Life*. In *Standard Edition of the Complete Psychological Works*, vol. 6. London: Hogarth Press, 1953-1974.

Frith, C. D. 2002. Attention to action and awareness of other minds. *Consciousness and Cognition* 11(4): 481-487.

Frith, C. D., and U. Frith. 2006. The neural basis of mentalizing. *Neuron* 50: 531-534.

Gallagher, H. L., A. I. Jack, A. Roepstorffc, and C. D. Frith. 2002. Imaging the intentional stance in a competitive game. *NeuuroImage* 16: 814-821.

Gallistel, C. R. 1992. *The Organization of Learning*. Cambridge, MA: MIT Press.

Gazdar, G. 1979. *Pragmatics: Implicature, Presupposition, and Logical Form*. New York: Academic Press.

Georgieff, N., and M. Jeannerod. 1998. Beyond consciousness of external reality. A Who system for consciousness of action and self-consciousness. *Consciousness and Cognition* 7(3): 465-477.

Gibbon, E. 1776-1788 [1994]. *History of the Decline and Fall of the Roman Empire*. London: Penguin.

Gibbs, R. 1994. *The Poetics of Mind: Figurative Thought, Language, and Understanding*. Cambridge: Cambridge University Press.

Gibbs, R. 1999. *Intentions in the Experience of Meaning*. Cambridge: Cambridge University Press.

Gilbert, M. 2006. *A Theory of Political Obligation: Membership, Commitment, and the Bonds of Society*. Oxford: Clarendon Press.

Goffman, E. 1959. *The Presentation of Self in Everyday Life*. New York: Doubleday.

Goodall, J. 1986. *The Chimpanzees of Gombe: Patterns of Behavior*. Cambridge, MA: Belknap.

Gordon, D., and G. Lakoff. 1971. Conventional postulates. In *Papers from the Seventh Regional Meeting of the Chicago Linguistics Society*. Chicago: Chicago Linguistic Society, 63-84.

Greenfi eld, P. M., and E. S. Savage-Rumbaugh. 1993. Comparing communicative competence in child and chimp: The pragmatics of repetition. *Journal of Child Language* 20: 1-26.

Grice, H. P. 1975. Logic and conversation: The William James Lectures, II. Reprinted in *Studies in the Way of Words*, ed. H. P. Grice, Cambridge, MA: Harvard University Press, 1989, 22-40.

Grice, H. P. 1989. *Studies in the Way of Words*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Grosz, B. J., and C. L. Sidner. 1990. Plans for discourse. In *Intentions in Communication*, ed. P. R. Cohen, J. Morgan, and M. E. Pollack. Cambridge, MA: MIT Press, 417-444.

Gurman, A. S., and D. P. Kniskern. 1991. *Handbook of Family Therapy*. New York: Brunner/Mazel.

Habermas, J. 1976. Some distinctions in universal pragmatics. *Theoretical Sociology* 3: 155-167.

Habermas, J. 1979. *Communication and the Evolution of Society*. Boston, MA: Beacon Press.

Haley, J. 1963. *Strategies of Psychotherapy*. New York: Grune and Stratton.

Harman, G. 1977. Review of Linguistic Behavior by Jonathan Bennett. *Language* 53: 417-424.

Hauser, M. D. 1996. *The Evolution of Communication*. Cambridge, MA: MIT Press.

Hauser, M. D., N. Chomsky, and W. T. Fitch. 2002. The faculty of language: What is it, who has it, and how did it evolve? *Science* 298: 1569-1579.

Hinde, R. A. 1972. *Non-verbal Communication*. Cambridge: Cambridge University Press.

Hintikka, J. 1962. *Knowledge and Belief*. Ithaca, NY: Cornell University Press.

Hintikka, J. 1966. Knowing oneself and other problems in epistemic logic. *Theoria* 32: 1-13.

Hockett, C. F. 1960. The origin of speech. *Scientifi c American* 203: 89-96.

Holland, A. 1991. Pragmatic aspects of intervention in aphasia. *Journal of Neurolinguistics* 6: 197-211.

Huizinga, J. 1939. *Homo ludens*. Boston: Beacon Press.

Hymes, D. 1971. Sociolinguistics and the ethnography of speaking. In *Social Anthropology and Language*, ed. E. Ardener. London: Tavistock.

Ifrah, G. 1981. *Histoire Universelle des Chiffres*. Paris: Editions Seghers. Translated as *A Universal History of Numbers: From Prehistory to the Invention of the Computer*. London: Harvill Press, 1998.

Inghilleri, P. 1999. *From Subjective Experience to Cultural Change*. Cambridge, MA:

Cambridge University Press.

Jackendoff, R., and S. Pinker. 2005. The nature of the language faculty and its implications for evolution of language (reply to Fitch, Hauser, and Chomsky). *Cognition* 97: 211-225.

Jackson, P. L., and J. Decety. 2004. Motor cognition: A new paradigm to study selfother interactions. *Current Opinion in Neurobiology* 14: 259-263.

Jacob, P., and M. Jeannerod. 2005. The motor theory of social cognition: A critique. *Trends in Cognitive Neuroscience* 9: 21-25.

Jerison, H. 1973. *Evolution of the Brain and Intelligence*. New York: Academic Press.

Jerison, H., and I. Jerison. 1988. *Intelligence and Evolutionary Biology*. New York: Springer-Verlag.

Johnson-Laird, P. N. 1983. *Mental Models*. Cambridge: Cambridge University Press.

Johnson-Laird, P. N. 2006. *How We Reason*. Oxford: Oxford University Press.

Jones, E. 1953. *The Life and Work of Sigmund Freud*, vol. I. New York: Basic Books.

Kasher, A. 1991. On the pragmatic module: A lecture. *Journal of Pragmatics* 16: 381 -397.

Kiernan, V. G. 1986. *The Duel in European History: Honour and the Reign of Aristocracy*. Oxford: Oxford University Press.

King, M. C., and A. C. Wilson. 1975. Evolution at two levels in humans and chimpanzees. *Science* 188: 107-116.

Kipling, R. 1885. The Betrothed. In *Departmental Ditties and Barrack Room Ballads*. London: Macmillan.

Komarova, N. L., and M. A. Nowak. 2003. Language, learning, and evolution. In *Language Evolution*, ed. M. H. Christiansen and S. Kirby. Oxford: Oxford University Press.

Konolige, K. 1985. Belief and incompleteness. In *Formal Theories of the Commonsense World*, ed. J. R. Hobbs and R. C. Moore. Norwood, NJ: Ablex.

Kuhl, P. K. 1987. Perception of speech and sound in early infancy. In *Handbook of Infant Perception*, vol. 2: *From Perception to Cognition*, ed. P. Salapatek and L. Cohen. Orlando, FL: Academic Press.

Kuhn, T. S. 1962. *The Structure of Scientifi c Revolutions*. Chicago: University of Chicago Press.

Kummer, H. 1982. Social knowledge in free-ranging primates. In *Animal Mind[a] Human Mind*, ed. D. R. Griffi n. Berlin: Springer-Verlag, 113-130.

La France, M., and C. Mayo. 1976. Racial difference in gaze direction in social interaction. *Journal of Personality and Social Psychology* 33: 547-552.

Lakatos, I. 1970. Falsifi cation and the methodology of scientific research programmes.

In *Criticism and the Growth of Knowledge*, ed. I. Lakatos and A. Musgrave. Cambridge: Cambridge University Press.

Lakoff, G. 1987. *Women, Fire, and Dangerous Things: What Categories Reveal about the Mind*. Chicago: University of Chicago Press.

Leekman, S. R. 1992. Believing and deceiving: Steps to becoming a good liar. In *Cognitive and Social Factors in Early Deception*, ed. S. J. Ceci, M. DeSimone Leichtman, and M. Putnick. Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Levelt, W. J. M. 1989. *Speaking: From Intention to Articulation*. Cambridge, MA: MIT Press.

Levesque, H. J. 1984. A logic of implicit and explicit belief. In *Proceedings of the National Conference of AAAI* 1984. Menlo Park, CA: AAAI Press, 198-202.

Levinson, S. C. 1983. *Pragmatics*. Cambridge: Cambridge University Press.

Lewis, D. K. 1969. *Convention: A Philosophical Study*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Lewis, R. 1960. *The Evolution Man*. Harmondsworth: Penguin.

Lieberman, P. 1991. *Uniquely Human*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Lieberman, P. 2000. *Human Language and Our Reptilian Brain: The Subcortical Bases of Speech, Syntax, and Thought*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

London, J. 1907. *Before Adam*. New York: Macmillan.

Lou ÿ s, P. 1898. *La femme et le pantin*. Translated as *Woman and Puppet*. Chicago: Argus Books, 1930.

Manera, V., B. Schouten, C. Becchio, B. G. Bara, and K. Verfaillie. 2010. Inferring intentions from biological motion: A stimulus set of point-light communicative interactions. *Behavior Research Methods*.

Mann, W. C., J. A. Moore, and J. A. Levin. 1977. A comprehension model for human dialogue. In *Proceedings of the V International Joint Conference on Artifi cial Intelligence*. Cambridge, MA: MIT Press, 77-87.

Marcel, A. J. 1983a. Conscious and unconscious perception: Experiments on visual masking and word recognition. *Cognitive Psychology* 15: 197-237.

Marcel, A. J. 1983b. Conscious and unconscious perception: An approach to the relations between phenomenal experience and perceptual processes. *Cognitive Psychology* 15: 238-300.

Marshack, A. 1991. The Tai plaque and calendrical notation in the Upper Paleolithic. *Cambridge Archaeological Journal* 1(1): 25-61.

Mascagni, P. 1890. *Cavalleria rusticana*. Rome: Teatro Costanzi. Translated as *Cavalleria rusticana*. London: Penguin, 2000.

Maturana, H., and F. J. Varela. 1980. *Autopoiesis and Cognition: The Realization of the Living*. Dordrecht: Reidel.

McNeill, D. 1992. *Hand and Mind: What Gestures Reveal about Thought*. Chicago: University of Chicago Press.

McNeill, D. 1998. Speech and gesture integration. In *The Nature and Functions of Gesture in Children 's Communication*, ed. J. M. Iverson and S. Goldin-Meadow. New directions for child development, no. 79. San Francisco: Jossey-Bass, 11-27.

Miller, G. A., E. Galanter, and K. H. Pribram. 1960. *Plans and Structure of Behavior*. New York: Holt, Rinehart, and Winston.

Miller, G. A., and P. N. Johnson-Laird. 1976. *Language and Perception*. Cambridge: Cambridge University Press.

Minsky, M. L. 1975. A framework for representing knowledge. In *The Psychology of Computer Vision*, ed. P. H. Winston. New York: McGraw-Hill.

Minsky, M. L. 1986. *The Society Theory of Mind*. New York: Simon and Schuster.

Mitchell, R. W. 1986. A framework for discussing deception. In *Deception: Perspectives on Human and Non-human Deceit*, ed. R. W. Mitchell and N. S. Thomson. Albany, NY: SUNY Press.

Morgan, J. 1990. Comments on Jones and on Perrault. In *Intentions in Communication*, ed. P. R. Cohen, J. Morgan, and M. E. Pollack. Cambridge, MA: MIT Press, 187-193.

Morris, D. 1977. *Manwatching: A Field Guide to Human Behaviour*. Oxford: Elsevier International Projects.

Murphy, M. 1991. Looking for lesbians. In *Are You Girls Travelling Alone? Adventures in Lesbian Logic*. Los Angeles, CA: Clothespin Fever Press.

Neihardt, J. N., ed. 1932 [2008]. *Black Elk Speaks: Being the Life Story of a Holy Man of the Oglala Sioux*. Albany, NY: SUNY Press.

Nelson, K. 1996. *Language in Cognitive Development: Emergence of the Mediated Mind*. Cambridge: Cambridge University Press.

Norman, D. A. 1988. *The Psychology of Everyday Things*. New York: Basic Books.

Nowak, M. A., and N. L. Komarova. 2001. Towards an evolutionary theory of language. *Trends in Cognitive Sciences* 5: 288-295.

Oates, J. 1977. Mesopotamian social organisation: Archaeological and philological evidence. In *The Evolution of Social Systems*, ed. J. Friedman and M. J. Rowlands. London: Duckworth.

Oatley, K. 1992. *Best Laid Schemes: The Psychology of Emotions*. Cambridge: Cambridge University Press.

Pacherie, E. 2006. Towards a dynamic theory of intentions. In *Does Consciousness Cause Behavior? An Investigation of the Nature of Volition*, ed. S. Pockett, W. P. Banks, and S. Gallagher. Cambridge, MA: MIT Press, 145-176.

Passingham, R. E. 1982. *The Human Primate*. New York: Freeman.

Penn, C. 1999. Pragmatic assessment and therapy for persons with brain damage: What have clinicians gleaned in two decades? *Brain and Language* 68: 535-552.

Perner, J. 1991. *Understanding the Representational Mind*. Cambridge, MA: MIT Press.

Perrault, C. R. 1990. An application of default logic to speech act theory. In *Intentions in Communication*, ed. P. R. Cohen, J. Morgan, and M. E. Pollack. Cambridge, MA: MIT Press.

Petitto, L. 1987. On the autonomy of language and gesture: Evidence from the acquisition of personal pronouns in American Sign Language. *Cognition* 27: 1-52.

Piaget, J. 1923. *Le langage et la pens e chezl enfant*. Paris: Neuch a tel. Translated as *The Language and Thought of the Child*. London: Routledge and Kegan Paul, 1959.

Piattelli-Palmarini, M., ed. 1980. *Language and Learning: The Debate between Jean Piaget and Noam Chomsky*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Piattelli-Palmarini, M. 1989. Evolution, selection, and cognition: From "learning" to parameter setting in biology and the study of language. *Cognition* 31: 1-44.

Pickering, M. J., and S. Garrod. 2003. Toward a mechanistic psychology of dialogue. *Behavioral and Brain Sciences* 27(2): 169-190.

Pierrehumbert, J. B., and M. Beckman. 1988. *Japanese Tone Structure*. Cambridge, MA: MIT Press.

Pierrehumbert, J. B., and J. Hirschberg. 1990. The meaning of intonational contours in discourse. In *Intentions in Communication*, ed. P. R. Cohen, J. Morgan, and M. E. Pollack. Cambridge, MA: MIT Press.

Piller, I. 2010. *Intercultural Communication: A Critical Introduction*. Edinburgh: Edinburgh University Press.

Pinker, S. 1994. *The Language Instinct*. New York: Morrow.

Pinker, S. 1997. *How the Mind Works*. New York: Norton.

Pinker, S., and R. Jackendoff. 2005. The faculty of language: What 's special about it? *Cognition* 95(2): 201-236.

Poizner, H., E. S. Klima, and U. Bellugi. 1987. *What the Hand Reveals about the Brain*. Cambridge, MA: MIT Press.

Pollack, M. E. 1992. The uses of plans. *Artifi cial Intelligence* 57(1): 43-68.

Pomerantz, M. A. 1985. Agreeing and disagreeing with assessment: Some features of preferred/dispreferred turn shapes. In *Structures of Social Action*, ed. J. M. Atkinson and J. C. Heritage. Cambridge: Cambridge University Press.

Popper, K. R. 1934. *Logik der Forschung*. Vienna: Julius Springer Verlag. Translated as *The Logic of Scientifi c Discovery*. New York: Harper and Row, 1965.

Premack, D. 1988. Minds with and without language. In *Thought without Language*, ed. L. Weiskrantz. Oxford: Clarendon.

Psathas, G., ed. 1979. *Everyday Language: Studies in Ethnomethodology*. New York: Irvington.

Puzo, M. 1969. *The Godfather*. New York: Putnam.

Recanati, F. 2004. *Literal Meaning*. Cambridge: Cambridge University Press.

Richman, B. 1976. Some vocal distinctive features used by gelada monkeys. *Journal of the Acoustical Society of America* 60: 718-724.

Richman, B. 1987. Rhythm and melody in gelada vocal exchanges. *Primates* 28: 199-223.

Rips, L. J. 1994. *The Psychology of Proof: Deductive Reasoning in Human Thinking*. Cambridge, MA: MIT Press.

Rizzolatti, G., and M. A. Arbib. 1998. Language within our grasp. *Trends in Neurosciences* 21(5): 188-194.

Rizzolatti, G., L. Fadiga, V. Gallese, and L. Fogassi. 1996. Premotor cortex and the recognition of motor actions. *Brain Research: Cognitive Brain Research* 3: 131-141.

Rizzolatti, G., C. Sinigaglia, and F. Anderson. 2008. *Mirrors in the Brain*. Oxford: Oxford University Press.

Robson, K. S. 1967. The role of eye-to-eye contact in maternal-infant attachment. *Journal of Child Psychology and Psychiatry, and Allied Disciplines* 8: 13-25.

Rostand, E. 1897 [1975]. *Cyrano de Bergerac*. Oxford: Oxford University Press.

Sacco, K., R. Angeleri, F. M. Bosco, L. Colle, D. Mate, and B. G. Bara. 2008. Assessment Battery for Communication ¡ª ABaCo: A new instrument for the evaluation of pragmatic abilities. *Journal of Cognitive Science* 9: 111-157.

Sacks, H., E. A. Schegloff, and G. Jefferson. 1974. A simplest systematics for the organization of turn taking in conversation. *Language* 50: 696-735.

Sade, D.-A.-F. de. 1791. *Justine, ou les malheurs de la vertu*. Translated as *The Misfortunes of Virtue and Other Early Tales*. Oxford: Oxford University Press, 1992.

Sadock, J. 1974. *Toward a Linguistic Theory of Speech Acts*. New York: Academic Press.

Sartori, L., C. Becchio, B. G. Bara, and U. Castiello. 2009. Does the intention to communicate affect action kinematics? *Consciousness and Cognition* 18: 766-772.

Savage-Rumbaugh, E. S., J. Murphy, R. Sevcik, K. E. Brakke, S. L. Williams, and D. Rumbaugh. 1993. Language comprehension in ape and child. *Monographs of the Society for Research in Child Development* 233(58): 3-4.

Saxe, R. 2006. Uniquely human social cognition. *Current Opinion in Neurobiology* 16: 235-239.

Scaife, M., and J. S. Bruner. 1975. The capacity for joint visual attention in the infant. *Nature* 253(5489): 265-266.

Schank, R. C., and R. P. Abelson. 1977. *Scripts, Plans, Goals, and Understanding*:

An Inquiry into Human Knowledge Structures. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.

Schegloff, E. A. 1972. Notes on a conversational practice: Formulating place. In *Studies in Social Interaction*, ed. D. Sudnow. New York: Free Press.

Schegloff, E. A., and H. Sacks. 1973. Opening up closings. *Semiotica* 7: 289-327.

Schenkein, J., ed. 1978. *Studies in the Organization of Conversational Interaction*. New York: Academic Press.

Schiffer, S. 1972. *Meaning*. Oxford: Oxford University Press.

Searle, J. R. 1975. Indirect speech acts. In *Syntax and Semantics* 3: *Speech Acts*, ed. P. Cole and J. L. Morgan. New York: Academic Press.

Searle, J. R. 1983. *Intentionality*. Cambridge: Cambridge University Press.

Searle, J. R. 1990. Collective intentions and actions. In *Intentions in Communication*, ed. P. R. Cohen, J. Morgan, and M. E. Pollack. Cambridge, MA: MIT Press.

Searle, J. R. 1992. *The Rediscovery of the Mind*. Cambridge, MA: MIT Press.

Searle, J. R. 2001. *Rationality in Action*. Cambridge, MA: MIT Press.

Shallice, T. 1988. *From Neuropsychology to Mental Structure*. Cambridge: Cambridge University Press.

Shannon, C. E., and W. Weaver. 1949. *The Mathematical Theory of Communication*. Urbana, IL: University of Illinois Press.

Siegel, D. S. 1999. *The Developing Mind*. New York: Guilford.

Skinner, B. F. 1969. *Contingencies of Reinforcement*. New York: AppletonCentury-Crofts.

Sperber, D., and D. Wilson. 1986. *Relevance: Communication and Cognition*. Oxford: Blackwell, 1995.

Sperber, D., and D. Wilson. 1995. *Relevance: Communication and Cognition*, 2nd ed. Oxford: Blackwell.

Stalnaker, R. 1973. Presuppositions. *Journal of Philosophical Logic* 2: 447-457.

Stephan, H., H. Frahm, and G. Baron. 1981. New and revised data on volumes of brain structures in insectivores and primates. *Folia Primatologica* 35: 1-29.

Stout, R. 1961. *Kill Now, Pay Later*. New York: Viking Press.

Strawson, P. 1964. Intention and convention in speech acts. *Philosophical Review* 73: 439-469.

Suchman, L. A. 1987. *Plans and Situated Actions: The Problem of Hhuman-Machine Communication*. Cambridge: Cambridge University Press.

Thorpe, W. H. 1961. *Bird Song: The Biology of Vocal Communication and Expression in Birds*. Cambridge: Cambridge University Press.

Tirassa, M., F. M. Bosco, and L. Colle. 2006. Rethinking the ontogeny of mindreading. *Consciousness and Cognition* 15: 197-217.

Tolchinsky-Landsmann, L., and A. Karmiloff-Smith. 1992. Children 's understanding of

notations as domains of knowledge versus referential-communicative tools. *Cognitive Development* 7: 287-300.

Tomasello, M. 1990. Cultural transmission in the tool use and communicatory signaling of chimpanzees? In *Language and Intelligence in Monkeys and Apes*, ed. S. T. Parker and K. R. Gibson. Cambridge: Cambridge University Press.

Tomasello, M. 2008. *Origins of Human Communication*. Cambridge, MA: MIT Press.

Tomasello, M. 2009. *Why We cooperate*. Cambridge, MA: MIT Press.

Tomasello, M., and J. Call. 1997. *Primate Cognition*. Oxford, London: Oxford University Press.

Tomasello, M., M. Carpenter, J. Call, T. Behne, and H. Moll. 2005. Understanding and sharing intentions: The origins of cultural cognition. *Behavioral and Brain Sciences* 28: 675-735.

Tomasello, M., A. C. Kruger, and H. H. Ratner. 1993. Cultural learning. *Behavioral and Brain Sciences* 16: 495-552.

Trevarthen, C. 1977. Descriptive analyses of infant communicative behaviour. In *Studies in Mother-Infant Interaction*, ed. H. R. Schaffer. London: Academic Press, 227-270.

Tulving, E. 1983. *Elements of Episodic Memory*. Oxford: Oxford University Press.

Tuomela, R. 2002. *The Philosophy of Social Practices: A Collective Acceptance View*. Cambridge: Cambridge University Press.

Turner, R., ed. 1974. *Ethnomethodology: Selected Readings*. Harmondsworth: Penguin.

Varela, F. J., E. Thompson, and E. Rosch. 1991. *The Embodied Mind: Cognitive Science and Human Experience*. Cambridge, MA: MIT Press.

Verga, G. 1884. *Cavalleria rusticana*. Translated as *Cavalleria rusticana*. London: Penguin, 1999.

Voltaire. 1759. *Candide ou l ' Optimisme*. Translated as *Candide* London: Penguin, 1947.

von Frisch, K. 1966. *The Dancing Bees: An Account of the Life and Senses of the Honey Bee*. New York: Harcourt, Brace, and World.

Wallman, J. 1992. *Aping Language*. Cambridge: Cambridge University Press.

Walter, H., M. Adenzato, A. Ciaramidaro, I. Enrici, L. Pia, and B. G. Bara. 2004. Understanding intentions in social interaction: The role of the anterior paracingulate cortex. *Journal of Cognitive Neuroscience* 16: 1854-1863.

Walter, H., A. Ciaramidaro, M. Adenzato, N. Vasic, R. B. Ardito, S. Erk, and B. G. Bara. 2009. Dysfunction of the social brain in schizophrenia is modulated by intention type: An fMRI study. *Social Cognitive and Affective Neuroscience* 4(2): 166-176.

Weigand, E. 1999. Misunderstanding: The standard case. *Journal of Pragmatics* 31:

763-785.

Wells, G. , and B. P. Robinson. 1982. The role of adult speech in language development. In *Advances in the Social Psychology of Language*, ed. C. Fraser and K. R. Scherer. Cambridge: Cambridge University Press.

Whiten, A. , and R. W. Byrne. 1988. Tactical deception in primates. *Behavioral and Brain Sciences* 11: 255-256.

Wieder, D. L. , and S. Pratt. 1990. On being a recognizable Indian among Indians. In *Cultural Communication and Intercultural Contact*, ed. D. Carbaugh. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum, 45-64.

Wiener, N. 1948. *Cybernetics, or Control and Communication in the Animal and the Machine*. Cambridge, MA: MIT Press.

Wilensky, R. 1983. *Planning and Understanding: A Computational Approach to Human Reasoning*. Reading, MA: Addison-Wesley.

Wimmer, H. , and J. Perner. 1983. Beliefs about beliefs: Representation and constraining function of wrong beliefs in young children's understanding of deception. *Cognition* 13: 103-128.

Winograd, T. , and F. Flores. 1986. *Understanding Computers and Cognition*. Norwood, NJ: Ablex.

Wittgenstein, L. 1922. *Tractatus logico-philosophicus*. London: Kegan Paul, Trench, Trubner.

Wittgenstein, L. 1953. *Philosophical Investigations*. Oxford: Blackwell.

Wolpe, J. 1969. *The Practice of Behavior Therapy*. New York: Pergamon Press.

Wootton, A. J. 1981. Two request forms of four year olds. *Journal of Pragmatics* 5: 511-523.

人名索引*

* 索引中所标注的页码为原著页码。——译者注

主题索引*

* 索引中所标注的页码为原著页码。——译者注

译后记

本书作者布鲁诺·G.巴拉(Bruno G. Bara)是医学博士，目前在意大利都灵理工大学任交际心理学(Psychology of lommunication)教授，主攻认知科学。他曾经师从英国剑桥大学的菲利普·约翰逊-莱尔德(Philip Johnson-Laird)研究三段论推理，并曾在美国加州大学伯克利分校跟随约翰·塞尔(John Searle)研修过交际行为。1993年，他在意大利都灵理工大学创立了认知科学研究中心并一直担任该中心主任，他的主要研究兴趣是运用多种方法研究交际的心智过程，其中包括针对健康儿童、成人以及临床患者(如老年痴呆症患者和颅脑损伤患者)的行为实验。

该书作者多学科的理论背景和丰富的认知科学实践经历使该书呈现出了很多独特之处。首先，在研究对象方面，该书的研究突破了传统语用学研究对象的限制，强调探究交际的整体状态，尤其是交际行动的心智过程。既考察言语交际，也兼顾交际的副语言和非语言因素；既关注标准交际(如语言和体势语)，也讨论非标准交际(如反讽、欺瞒等)。正如作者所说，交际根本上是两个或多个主体共同参与的合作性活动，参与者有意识、有意向地共同构建了互动意义。

其次，在理论视角方面，该书作者从发展认知科学的视角出发，整合语言学、哲学、社会学、人类学、心理学、临床医学、神经科学等学科领域的研究成果，以便在更广阔的多学科背景下为认知语用学的发展汲取营养。作者特别强调交际中参与者的心智过程，着力在外部交际与内部心智之间搭建起一座沟通的桥梁，进而为构建一个能够解释交际行动产生和理解的理论模型创造条件。

最后，该书在研究方法方面，也不乏创新。传统的语用学和语言哲学研

究者大多以外部观察者的视角切入交际研究，而该书则从交际主体的心智内部挖掘人类的交际和认知规律。作者在构建认知语用学理论时运用了逻辑学的形式化方法，并且从人类学、发展心理学和神经科学等领域为自己的理论假设提供了大量的文献记录和实验数据。这使本书的理论建构，以及对交际行为的解释更具科学性。

该书的翻译分工如下：前言、索引、图表、第一、二、六章由范振强（浙江工商大学讲师、博士）翻译；第三、四、五章由邱辉（浙江大学博士生）翻译。杨小龙（浙江大学博士生）、叶颖秀（浙江大学本科生）参与了第一、二、四、五章的校对工作；董文明（浙江大学博士生）校对了第三章；赵鸣（浙江大学博士生）校对了第六章。随后，范振强、徐慈华（浙江大学语言与认知研究中心副教授）和邱辉对书稿进行了一次校对。范振强负责全书的统译和审校。

该书的翻译得到了浙江大学语言与认知研究中心（CSLC）黄华新教授和李恒威教授的鼓励和支持。黄华新教授对本书的翻译进展一直非常关注，并且就翻译过程中出现的一些具体问题给予了耐心的指导和帮助。李恒威教授在校译的过程中提出了很多睿智的意见和建议。在此，我们向两位老师表示深深的谢意！

该书涉及多个领域的专业知识和词汇，我们在翻译过程中遇到了很多具体的问题和困难。限于译者的能力和水平，译文难免会有错误或不当，敬请读者批评指正。

范振强

2012 年 10 月